Autor en la lista de libros más vendidos del *New York Times*
Las 21 leyes irrefutables del liderazgo y *Piense, para obtener un cambio*

John C. Maxwell

Incluye ejercicios detallados para el descubrimiento de uno mismo

Hoy es importante

12 Prácticas diarias para garantizar el éxito del mañana

«Todos tienen la facultad de influir en el desenlace de su vida. El modo de hacerlo es centrándose en el hoy [...] El único tiempo que tiene es hoy. Es demasiado tarde para el ayer. Y no puede depender del mañana». JOHN C. MAXWELL

JOHN C. MAXWELL conocido en los Estados Unidos como el experto en liderazgo, habla en persona a cientos de miles de personas cada año. Ha comunicado sus principios a las compañías de Fortune 500, la academia militar estadounidense de West Point, la NCAA, la NBA y la NFL. Además, es el fundador de varias organizaciones de liderazgo, entre ellas Maximum Impact, y es el autor de más de treinta libros, en los que se incluyen Piense, para obtener un cambio, Ética y Las 21 leyes irrefutables del liderazgo, del que se han vendido más de un millón de ejemplares.

HOY ES IMPORTANTE

Montones de libros dicen que pueden cambiar su vida. Sin embargo, ¿cuántos le enseñan en realidad a cómo dar los muchos pequeños pasos que le guíen al éxito cada día y todos los días de su vida? Ahora bien, en HOY ES IMPORTANTE, el motivador maestro y autor de éxitos de librería John C. Maxwell le muestra cómo aprovechar el día. En esta práctica guía de inspiración le ofrece doce ejercicios que le ayudarán a controlar su agenda diaria, a dedicarle tiempo a sus seres queridos y buscar el éxito en su carrera. comience ahora mismo y aprenda a cómo:

- EVALÚE SU PROGRESO ACTUAL, al considerarse a usted mismo y descubriendo cómo hacer de su vida una obra maestra *cada día*
- ESTABLEZCA EL ORDEN DE IMPORTANCIA EN SU AGENDA, aprendiendo la manera de decidir *cada día* lo que es importante para usted y luego haciéndolo
- DESARROLLE SU CREATIVIDAD Y PENSAMIENTO, al generar nuevas ideas *cada día* a fin de llegar a ser un empleado o un jefe más valioso
- MANTENGA EL RUMBO, reafirmando sus compromisos importantes *cada día*
- ADMINISTRE SU DINERO, *cada día,* en lugar de permitirle que lo administre a usted
- FORTALEZCA SU FE, al descubrir *cada día* los cuatro recursos de fe que se le dará
- MEJORE Y FORJE RELACIONES, al comunicarse con otros *cada día* con los consejos prácticos de Maxwell
- NUTRA SU DESARROLLO PERSONAL, al averiguar cómo lograr ser más valioso *cada día,* y al disfrutar los beneficios mañana.

Y descubrirá muchísimo más, incluyendo ejercicios al final de cada capítulo a fin de ponerlos en práctica en su vida cuanto antes. Hay un gran momento para comenzar una vida de mayor éxito. Es el llamado hoy.



Producto 496799
Categoría: Vida cristiana /Vida práctica /Neg
«Publicamos para la familia»



www.editorialunilit.com



HOY ES IMPORTANTE

12 PRÁCTICAS DIARIAS PARA GARANTIZAR EL ÉXITO DEL MAÑANA

JOHN C. MAXWELL



CREADO: 24 AGO 08

Publicado por
Editorial Unilit
Miami, Fl. 33172

Primera edición 2005

Originalmente publicado en inglés con el título:
Today Matters: 12 daily practices to guarantee tomorrow's sucess
por Warner Books, Inc., New York, New York, USA.

Producto 496799
ISBN 0-7899-1347-X
Impreso en Colombia
Printed in Colombia

Hoy es importante está dedicado a Madeline Elizabeth Miller, nuestra primera nieta. Su madre es la niña de mis ojos y Madeline es nuestro sol. Mientras crece, es nuestro deseo que valore el potencial de cada uno de sus días.

Contenido

Reconocimientos

Me gustaría darles las gracias a:

Margaret Maxwell, que hace cada día de mi vida una obra maestra;

Charlie Wetzel, mi escritor;

Kathie Wheat, mi investigadora;

Stephanie Wetzel, que corrige el texto y edita cada manuscrito;

y a Linda Eggers, mi asistente.

Solo por hoy...

Solo por hoy...	escogeré las buenas actitudes y las mostraré.
Solo por hoy...	determinaré las prioridades importantes y actuaré de acuerdo a ellas.
Solo por hoy...	conoceré y seguiré los principios saludables.
Solo por hoy...	me comunicaré con mi familia y la cuidaré.
Solo por hoy...	practicaré pensamientos buenos y los desarrollaré.
Solo por hoy...	haré compromisos adecuados y los cumpliré.
Solo por hoy...	ganaré dinero y administraré bien las finanzas.
Solo por hoy...	profundizaré y viviré mi fe.
Solo por hoy...	iniciaré sólidas relaciones e invertiré en ellas.
Solo por hoy...	planearé la generosidad y seré modelo en esto.
Solo por hoy...	adoptaré buenos valores y los practicaré.
Solo por hoy...	buscaré y experimentaré mejoras.

Solo por hoy...	actuaré de acuerdo a esas decisiones y practicaré estas disciplinas, y
Entonces un día...	veré los resultados acumulados de un día bien vivido.

Hoy es
Importante

CAPÍTULO I

El hoy a menudo se hace pedazos... ¿Cuál es el pedazo que falta?

Hace unas semanas revisaba una caja de libros viejos en el sótano buscando algo para leerles a mis nietos. Encontré un libro que mi esposa, Margaret, y yo solíamos leerle a nuestra hija, Elizabeth, cuando era niña. Se titula: *Alexander y el día terrible, horrible, espantoso, horroroso*, de Judith Viorst. Es la historia de un pequeño niño cuyo día fracasa. Comienza así:

> Me fui a dormir con goma de mascar en mi boca y ahora está en mi cabello, y cuando salí de la cama esta mañana, tropecé con la patineta [...] y me di cuenta de que iba a ser un día terrible, horrible, espantoso horroroso[1].

A partir de ese momento, el día de Alexander sigue empeorando mientras va a la escuela, al dentista y tiene que ir de compras con su madre. Pasa un día lamentable. Hasta el gato de la familia parece estar en su contra.

¿Cuál es el pedazo que falta?

A nuestros hijos siempre les ha gustado este libro de Viorst. Y creo que nosotros los adultos nos divertíamos mucho leyendo las quejas del refunfuñón Alexander mientras ellos escuchaban. Sin embargo, pierde la gracia cuando es el día de uno el que se desmorona como el de Alexander. ¿Quién espera con ansias un día lleno de obstáculos, pruebas, contratiempos y que a cada paso sucede algo aun peor?

Cuando se trata de encarar el día, a menudo nos parecemos más a Alexander de lo que nos gustaría admitir. Puede que no despertemos con goma de mascar en nuestro cabello ni que nuestra familia esté en contra, pero nuestros días muchas veces se desmoronan. Y, como resultado, parecen ser días muy malos.

¿Con cuánta frecuencia tiene un día *estupendo*? ¿Es la norma o esto es una rara excepción? Tome el día de hoy, por ejemplo. ¿Cómo lo evaluaría? ¿Ha sido un gran día hasta ahora? ¿O ha sido menos que maravilloso? Quizá ni siquiera lo había pensado hasta el momento. Si se le pidiera que evaluara el día de hoy en una escala del 1 al 10 (siendo 10 el perfecto), ¿sabría cómo calificarlo? ¿Sobre qué basaría su calificación? ¿Dependería de cómo se siente? ¿Dependería de la cantidad de tareas que marcó como terminada en su lista de quehaceres? ¿Calificaría su día de acuerdo a la cantidad de tiempo que pasó con alguien que ama? ¿Cómo define el éxito para el día de hoy?

¿Cómo impacta el hoy en el éxito del mañana?

Todos quieren vivir un día bueno, pero son pocas las personas que saben cuál es el aspecto de un día bueno, mucho menos cómo crear uno. Y hasta entienden menos que el modo en que viva el hoy, influirá en su mañana. ¿Por qué? La raíz del problema radica en que la mayoría de las personas malinterpreta el éxito. Si tenemos una visión defectuosa del éxito, quizá enfoquemos mal nuestro día. Como resultado, nuestro hoy se desmorona.

Mire los errores conceptuales comunes que se tienen respecto al éxito y las respuestas que a menudo los acompañan:

CREEMOS QUE EL ÉXITO ES IMPOSIBLE... ASÍ QUE LO CRITICAMOS

El siquiatra M. Scott Peck comenzó su éxito de librería titulado *The Road Less Traveled* con las palabras «La vida es difícil». Siguió diciendo: «La mayoría de las personas no asimilan la verdad de que la vida es difícil. En su lugar, se quejan más o menos sin cesar [...] acerca de la enormidad de sus problemas, sus cargas y dificultades como si la vida fuera fácil en general, como si la vida debiera ser fácil»[2]. Debido a que queremos creer que la vida debe ser fácil, a veces damos por sentado que cualquier cosa difícil debería ser imposible. Cuando el éxito nos evade, nos sentimos tentados a darnos por vencidos y suponer que es inalcanzable.

Entonces comenzamos a criticarlo. Decimos: «De todos modos, ¿quién quiere tener éxito?». Y si el éxito lo logra alguien que consideramos menos digno que nosotros, nos indignamos de verdad. Como dice la periodista y escritora de cuentos cortos Ambrose Bierce, vemos al éxito como «el pecado imperdonable contra los colegas de uno»[3].

CREEMOS QUE EL ÉXITO ES MÍSTICO... ASÍ QUE LO BUSCAMOS

Si el éxito nos ha eludido pero aún no nos hemos dado por vencidos del todo, lo vemos a menudo como un gran misterio. Creemos que todo lo que tenemos que hacer para tener éxito es encontrar la fórmula mágica, la solución milagrosa o la llave de oro que resolverá todos nuestros problemas. Es por eso que hay tantos libros de dietas en las listas de los éxitos de librería y tantas modas administrativas que se emplean en las oficinas corporativas cada año.

El problema es que queremos las recompensas del éxito sin pagar el precio. Hace poco Seth Godin, autor de *Permission Marketing*, escribió acerca de este problema en el mundo de los negocios. Cree que los líderes de negocios andan muchas veces tras la solución rápida para sus empresas. De modo que advierte que «necesitamos dejar de comprar tornillos relucientes».

«No se gana una medalla de oro en las Olimpíadas sin pasar semanas de entrenamiento intensivo», dice Godin. «No existe tal cosa como la sensación del éxito repentino luego de una ópera. Los grandes bufetes de abogados o compañías de diseño no nacen de la noche a la mañana [...] Cada gran compañía, cada gran marca y cada gran carrera

se ha construido justo del mismo modo: parte por parte, paso a paso, poco a poco»[4]. No existe ninguna solución mágica para el éxito.

CREEMOS QUE EL ÉXITO ES CUESTIÓN DE SUERTE... ASÍ QUE TENEMOS ESPERANZA

¿Cuántas veces ha escuchado a una persona decir algo así: «Solo estaba en el lugar adecuado en el momento oportuno», al explicar el éxito de otra persona? Es un mito, así como la idea de encontrar el éxito de la noche a la mañana. Las posibilidades de encontrar el éxito debido a la suerte son tan buenas como las de ganar la lotería: una entre cincuenta millones.

De tanto en tanto, oímos de una estrella de Hollywood que descubrieron mientras trabajaba como dependienta en una farmacia, o un atleta reclutado por un equipo profesional aun cuando comenzó a practicar el deporte a finales del instituto y nos entusiasmamos. Qué suerte, pensamos. ¡Eso podía pasarme a mí! Sin embargo, esos son hechos raros. Por cada persona que llega en estas circunstancias, hay miles y miles de personas que han pasado una docena de años trabajando duro en sus destrezas a fin de conseguir una oportunidad. Y hay decenas de miles más que han invertido sus años de trabajo, pero que aún no son lo suficiente buenos para lograrlo. Cuando de éxito se trata, es mejor buscarlo que esperarlo.

CREEMOS QUE EL ÉXITO ES PRODUCTIVIDAD... ASÍ QUE TRABAJAMOS

Una vez vi un cartel en un pequeño negocio que decía:

Las 57 reglas del éxito
#1: Entregar la mercadería.
#2: Las otras 56 no importan.

Existe algo en trabajar duro y obtener resultados que es muy gratificante. Y muchas personas tienen esa sensación en tan alta estima que la

definen como éxito. El ex presidente de los Estados Unidos Teodoro Roosevelt observó: «En gran medida, el mejor premio que ofrece la vida es la oportunidad de trabajar duro haciendo algo que valga la pena».

No obstante, ver al trabajo duro como éxito tiene solo una dimensión. (¿Carece de éxito un día que no se trabajó? ¿No tiene éxito la persona que se jubila?) Por otra parte, no siempre es verdad. Una ética de arduo trabajo es una cualidad admirable, pero el trabajo solo no implica el éxito. Hay muchas personas que trabajan con ahínco y nunca ven el éxito. Algunos invierten sus energías en empleos sin futuro. Otros trabajan tanto que descuidan relaciones importantes, arruinan su salud o se agotan. Es posible que el éxito no le llegue a quienes no sean diligentes, pero el trabajo duro y el éxito no son la misma cosa.

CREEMOS QUE EL ÉXITO VIENE DE UNA OPORTUNIDAD... ASÍ QUE LA ESPERAMOS

Muchas personas que trabajan mucho, pero que al parecer no llegan a ningún lado, creen que lo único que necesitan es una oportunidad. Su lema comienza con las palabras «si al menos». Si al menos mi jefe me dejara holgazanear un poco... Si al menos consiguiera un ascenso... Si al menos tuviera algún capital para empezar... Si al menos mis hijos se portaran bien... la vida sería perfecta.

La verdad es que las personas que no hacen más que esperar una oportunidad no estarán preparadas para sacarle provecho *si es que* aparece. Como dice el legendario jugador de baloncesto John Wooden: «Cuando llega la oportunidad, es demasiado tarde para prepararse». Y el que recibe su deseo de ascenso, dinero para comenzar o cualquier otra cosa, es raro que cambie en algo por mucho tiempo si no ha creado el fundamento para tener éxito.

> «Cuando llega la oportunidad, es demasiado tarde para prepararse».
> JOHN WOODEN

Además, todos somos inconstantes. Lo que pensamos que resolverá nuestro problema o

nos hará feliz no es duradero. Es como cuando tenía ocho años de edad y dije: «Si al menos tuviera una bici nueva». Cuando llegó la Navidad, recibí mi *Schwinn* con un montón de accesorios. Me encantó... por más o menos un mes. Y luego tenía un «si al menos» nuevo que pensé que me haría feliz. Una oportunidad puede ayudarle, pero no garantizará su éxito.

CREEMOS QUE EL ÉXITO VIENE DE LA INFLUENCIA... ASÍ QUE NOS PONEMOS EN MARCHA

Algunas personas asocian el éxito con el poder. Su punto de vista se refuerza con las palabras de personas poderosas como el industrial Andrew Carnegie, quien afirmó: «El éxito es el poder con el que se adquiere lo que uno exige de la vida sin violar los derechos de los demás». Muchas personas toman su definición de éxito y poder como un paso más, dando por sentado que la gente de éxito se ha aprovechado de otros para llegar a donde está. Entonces, a fin de obtener lo que quieren, andan a la caza de un punto que explotar o una influencia sobre otra persona. Creen que pueden forzar su camino al éxito.

Saddam Hussein, dictador de Iraq por mucho tiempo, asumió ese enfoque mediante el uso del poder, la manipulación y la fuerza bruta. Su comienzo político lo afianzó. Cometió asesinatos para el partido Baaz a fin de poder ascender en rangos, hasta convertirse en vicepresidente de Iraq luego de un golpe de los Baaz. Cuando Hussein se sintió insatisfecho como vicepresidente, simplemente tomó el poder y se proclamó presidente.

Durante décadas usó la tortura, la opresión y el asesinato para retener el poder. Su visión era convertirse en el héroe del Oriente Medio, su líder unificador, un Nabucodonosor moderno. Sin embargo, como todas las personas que usan y abusan del poder para avanzar, ya sea un arrogante director ejecutivo o un dictador sangriento, fracasó al final del camino. No hay poder suficiente, ni el más cruel, capaz de garantizar el éxito.

Creemos que el éxito viene de las conexiones... así que las establecemos

¿Qué considera lo más importante para conseguir lo que quiere en la vida: *qué* sabe o a *quién* conoce? Si cree que la respuesta es *quién*, es probable que crea que el éxito llega como consecuencia de los contactos.

Las personas que creen en las conexiones piensan que eso estaría hecho si al menos hubieran nacido en la familia apropiada. O creen que su fortuna mejoraría de repente si conocieran a la persona indicada. Aun así, esas creencias están desubicadas. Sin duda, las relaciones son satisfactorias. Y conocer personas buenas tiene sus recompensas. Aunque las conexiones solas tampoco mejorará la vida de alguien que está desviado, ni le garantizará el éxito. Si así fuera, los hijos de cada empresario de éxito ya estuviesen hechos. Y los hermanos de cada presidente de Estados Unidos tendrían muchísimo éxito. Sin embargo, usted sabe que no es verdad. ¿Recuerda a Billy Carter? Al final, nadie hace contactos al éxito a menos que tenga algo que ofrecer en primer lugar.

CREEMOS QUE EL ÉXITO VIENE DEL RECONOCIMIENTO... ASÍ QUE NOS ESFORZAMOS POR ESO

En su profesión, ¿hay algo que indica que ya llegó? ¿Sus colegas se impresionarían si le reconocieran en la revista *Fortuna*, si se convirtiera en un gran campeón de ajedrez o ganara el trofeo Lombardi? Si lo nombraran maestro del año o si una prestigiosa universidad le otorgara un doctorado honorífico, ¿significaría esto el éxito? Quizá tenga sueños de ganar un Oscar algún día, un Emmy o un Grammy. ¿O se imagina recibiendo un premio Pulitzer, una condecoración o un premio Nobel? Cada profesión o disciplina tiene su propio reconocimiento. ¿Se esfuerza por lograr un reconocimiento en la suya?

En Francia, una nación de amantes de la comida donde los jefes de cocina reciben los más altos honores, una de las muestras de reconocimiento más distinguidas que alguien puede recibir son tres estrellas para su restaurante de la guía Michelín. Hoy en día solo unos

veinticinco restaurantes en toda Francia tienen ese honor. Uno de ellos es un establecimiento de Bernard Loiseau en la región de Borgoña, llamado Côte d'Or.

Durante décadas, se habló de la obsesión que tenía el chef Loiseau por crear un restaurante perfecto y recibir el reconocimiento más alto otorgado por Michelín. Trabajó de manera incansable; hace falta un gran trabajo para ganar incluso la categoría dos estrellas, pero Loiseau lo logró en 1981. Y luego trabajó aun más duro. Perfeccionó cada plato de su menú. Mejoró el servicio del restaurante. Y se endeudó en cinco millones de dólares para mejorar y expandir sus instalaciones. Por último, en 1991 recibió su tercera estrella. Había logrado lo que pudo hacer tan solo un puñado de otros.

«Nosotros vendemos sueños», dijo una vez. «Somos mercaderes de la alegría»[5]. Sin embargo, el reconocimiento que recibió no lo mantuvo contento. En la primavera de 2003, después del servicio del almuerzo, se suicidó de un tiro. No alertó a nadie, ni dejó una nota. Algunos dicen que estaba desconsolado debido a que su clasificación en otra guía de restaurantes descendió de diecinueve a diecisiete (de un total de veinte). Otros lo describían como maníaco-depresivo. Nadie sabe el porqué se mató, pero podemos estar seguros de que el gran reconocimiento recibido en su profesión no fue suficiente para él.

Creemos que el éxito es una actividad... así que lo programamos

He dedicado más de treinta años de mi vida a la disertación en actividades y programando conferencias destinadas a ayudar a las personas a tener más éxito y a ser mejores líderes. A pesar de eso, soy muy realista con relación al impacto limitado que puede tener una actividad en la vida de alguien, y les recuerdo con frecuencia estas limitaciones a los asistentes. Las actividades son excelentes momentos para recibir inspiración y aliento. A menudo nos instan a tomar decisiones importantes para cambiar. Y hasta proveen conocimiento y métodos para comenzar el cambio. Sin embargo, el cambio verdadero y perdurable no ocurre en un momento. Es un proceso. Este conocimiento me ha llevado a escribir libros y a registrar lecciones para que las personas que han tomado la decisión de cambiar tengan a su disposición medios que puedan utilizar después de la actividad, a fin de facilitar dicho proceso.

Usamos este proceso de orientación en EQUIP, la organización sin fines de lucro que fundé en 1996 con el objetivo de preparar y proveer recursos a un millón de líderes en el extranjero. Simplemente vamos de visita, organizamos una actividad y desaparecemos. Usamos una estrategia de tres años. Comenzamos traduciendo libros y lecciones al idioma del lugar. Luego de la primera actividad de enseñanza, les damos libros y casetes a los líderes para que puedan seguir creciendo. Y los equipos regresan al país cada seis meses para enseñar más habilidades y conservar los resultados en los líderes.

El cambio verdadero y perdurable no ocurre en un momento. Es un proceso.

No me malinterpretes. Las actividades pueden ayudar mucho, siempre y cuando entendamos lo que pueden y no pueden hacer por nosotros. Quiero animarle a que asista a actividades que puedan ser catalizadores para el cambio en su vida. Solo que no espere que les lleven de repente al éxito. El crecimiento viene de tomar decisiones *y* cumplirlas. Y es de eso que trata este libro.

Hoy es importante

Las personas crean el éxito en sus vidas al enfocarse en el *hoy*. Quizá parezca trillado, pero hoy es el único tiempo que tiene. Es demasiado tarde para ayer. Y no puede depender del mañana. Es por eso que ***hoy es importante.*** La mayoría de las veces perdemos esto de vista. ¿Por qué? Porque...

Exageramos demasiado el ayer

Nuestros éxitos y fracasos anteriores muchas veces parecen mayores en retrospectiva de lo que fueron en realidad. Algunas personas nunca

superan sus éxitos pasados: las estrellas de baloncesto en el instituto o las reinas al regresar a casa miran atrás a sus días de gloria y se definen por esos logros durante las siguientes dos décadas. La persona que recibe una patente por un invento del cual podrá vivir de las ganancias el resto de su vida sin trabajar un día más. Un vendedor se queda en una crisis de cinco años después que lo reconocieron como Empleado del Año. ¿Por qué? Porque prefiere pasar más tiempo pensando en cuando estaba en la cima que tratar de llegar allí otra vez.

> Quizá parezca trillado, pero hoy es el único tiempo que tiene. Es demasiado tarde para ayer. Y no puede depender del mañana. Es por eso que ***hoy es importante***.

Aun peor son las personas que exageran lo que *podrían haber* hecho. Es probable que los escucharas decir: «Mientras más viejo, mejor era». Es un fenómeno curioso: Las personas que eran atletas mediocres en el instituto llegan a los treinta y de repente creen que podrían haber llegado a ser profesionales. Los empresarios promedio en carreras sin futuro, creen que podrían haber sido magnates de Wall Street si solo hubiesen tenido una oportunidad. Casi cualquier oportunidad que no persiguieron parece de oro en este momento que es muy tarde para ir en su busca.

Luego están las personas cuyas experiencias negativas le dan forma al resto de su vida. Reviven cada rechazo, fracaso y herida recibida. Y permiten que esos incidentes los aten en nudos emocionales. La madre de mi amiga todavía lamenta que cuando cumplió cinco años de edad, su padre le dio el mejor pirulí a su hermana menor en vez de a ella como regalo. Aún le molesta... ¡y tiene ochenta y tres años de edad!

Durante años tuve sobre mi escritorio un cartel que me ayudó a mantener la adecuada perspectiva respecto del ayer. Solo decía: «Ayer terminó anoche». Recordaba que no importa hasta qué punto hubiera fracasado en el pasado, terminó, y hoy es un nuevo día. A la inversa, no importa qué metas quizá he logrado ni premios he recibido, tienen poco impacto en lo que hago hoy. Tampoco puedo celebrar mi camino al éxito.

> Ayer terminó anoche.

SOBRESTIMAMOS EL MAÑANA

¿Cuál es su actitud respecto al mañana? ¿Qué espera que traiga? ¿Piensa que las cosas mejorarán o empeorarán para usted? Responda las siguientes preguntas relacionadas a las expectativas por los próximos tres años:

1. ¿Espera que sus ingresos anuales suban o bajen? — Suba/Baje
2. ¿Espera que su valor neto aumente o disminuya? — Aumente/Disminuya
3. ¿Espera tener más o menos oportunidades? — Más/Menos
4. ¿Espera que su matrimonio (o relación más significativa) mejore o empeore? — Mejore/Empeore
5. ¿Espera tener más o menos amistades? — Más/Menos
6. ¿Espera que su fe sea más fuerte o más débil? — Fuerte/Débil
7. ¿Espera estar en mejor o peor estado físico? — Mejor/Peor

Si es como la mayoría de las personas, sus respuestas reflejan que espera que los días que tenga por delante sean mejores. Ahora bien, le haré una pregunta más: *¿Por qué* piensa eso? ¿Su expectativa se basa en algo más que una esperanza vaga de que su vida mejorará? Confío que es así. Para muchas personas no lo es. Solo suponen que mañana será mejor, pero no tienen ninguna estrategia para *hacerlo* mejor. Es más, mientras peor se sientan por el hoy, más exagerarán lo mejor que podrá ser el mañana. Tienen una mentalidad de lotería.

El periodista y ganador del premio Pulitzer William Allen White observó: «Multitudes de personas han fracasado en vivir para el hoy. Se han pasado la vida dirigiéndose al futuro. Lo que han tenido entre sus manos hoy lo perdieron por completo debido a que solo les intrigó el futuro [...] y la primera cosa que supieron es que el futuro se convirtió en el pasado». Esperar un futuro mejor sin invertir en el

hoy es como un agricultor que espera un cultivo sin siquiera plantar una semilla.

SUBESTIMAMOS EL HOY

¿Alguna vez le ha preguntado a alguien lo que estaba haciendo y le respondió: «Estoy haciendo tiempo»? ¿Pensó de verdad en esta frase alguna vez? Una persona bien podría decir: «Estoy derrochando mi vida» o «Me estoy matando» porque, como dijo Benjamín Franklin, el tiempo es «de lo que está hecho la vida». Hoy es el único tiempo que tenemos entre manos, pero muchas personas lo dejan escapar entre sus dedos. No reconocen el valor del hoy, ni su potencial.

Un amigo llamado Dale Witherington me escribió hace poco un correo electrónico con un poema llamado «El credo del constructor de vidas». En parte, esto es lo que dice:

Hoy es el día más importante de mi vida.
El ayer, con sus éxitos y victorias, luchas y fracasos
se fue para siempre.
El pasado es pasado.
Hecho.
Terminado.
No puedo revivirlo. No le puedo dar marcha atrás ni cambiar.
Aun así, aprenderé de él y mejoraré mi Hoy.

Hoy. Este momento. AHORA.
Es el regalo de Dios para mí y es todo lo que tengo.

Mañana con todos sus gozos y penas, triunfos y dolores
no ha llegado aún.
A decir verdad, quizá mañana nunca llegue.
Por lo tanto, no me preocuparé por mañana.

Hoy es lo que me ha confiado Dios.
Es todo lo que tengo. Haré lo mejor en él.

Demostraré lo mejor de mí en él:
Mi carácter, mis capacidades, mis habilidades...
a mi familia y amigos, clientes y asociados.
Identificaré las cosas que son más importantes
para hacer Hoy,
y esas cosas las haré hasta que se terminen.
Y cuando se acabe este día
miraré hacia atrás con satisfacción por
lo que he logrado.
Entonces, y solo entonces, planearé mi mañana,
procurando mejorar el Hoy, con la ayuda de Dios.

Luego me iré a dormir en paz... con contentamiento[6].

¡Se descubrió el pedazo que faltaba!

Si queremos hacer algo de nuestras vidas, debemos enfocarnos en el hoy. Es allí donde se encuentra el éxito de mañana. ¿Pero cómo se gana el hoy? ¿Cómo se logra que el hoy sea un gran día en vez de uno que se cae a pedazos? Aquí está el pedazo que falta: ***El secreto de su éxito está determinado por su agenda diaria.***

> El secreto de su éxito está determinado por su agenda diaria.

¿Cómo le gustaría que cada día...

- Posea habilidades?
- Disfrute de buena salud?
- Cuente con una ventaja?
- Ejerza opciones?
- Experimente satisfacción?
- Reciba dirección?
- Se mantenga enfocado?
- Muestre estabilidad?
- Posea tenacidad?
- Sienta paz interior?
- Sea significativo?
- Aprenda y crezca?

¿No haría que hoy sea un gran día?

Todo se resume en lo que hay que hacer hoy. Cuando hablo de su «agenda» diaria, *no* me refiero a su lista de quehaceres. Ni le digo que

adopte un tipo determinado de calendario o programa de computadora para administrar su tiempo. Me enfoco en algo mucho mayor. Quiero que adopte lo que podría llegar a ser un cambio del todo nuevo en su vida.

Tome la decisión una vez... Luego contrólela a diario

Hay solo un puñado de decisiones importantes que las personas necesitan tomar en toda su vida. ¿Le sorprende? La mayoría de las personas complican la vida y se atascan en la toma de decisiones. Mi meta siempre ha sido hacer las cosas lo más sencillas posibles. He resumido las decisiones más importantes a doce. Una vez que he tomado esas decisiones, lo único que tengo que hacer es tener el control de cómo las voy a cumplir.

Si toma decisiones en esas esferas principales de una vez y para siempre, y luego las maneja a diario, puede crear el tipo de mañana que desea. ***Las personas de éxito toman buenas decisiones al principio y las controlan cada día.*** Cuanto antes tome las decisiones adecuadas y mientras más control tenga de ellas, más éxito puede llegar a tener. Las personas que abandonan esas decisiones y no las controlan bien, a menudo vuelven la vista atrás en sus vidas con dolor y pena, sin importar cuánto talento poseían ni cuántas oportunidades tuvieron alguna vez.

Las personas de éxito toman buenas decisiones al principio y las controlan cada día.

Arrepentimiento al final

Un ejemplo clásico de una persona así es Oscar Wilde. Poeta, dramaturgo, novelista y comentarista, Wilde era un hombre de potencial ilimitado. Nacido en 1854, obtuvo becas y se educó en las mejores escuelas del Reino Unido. Sobresalió en griego, ganando la medalla de oro en el Trinity College por sus estudios. Recibió el premio

Newdigate y le honraron como «Primero entre los grandes» en Oxford. Sus obras fueron populares, ganándole mucho dinero y era el brindis de Londres. Su talento parecía no tener límites. Karen Kenyon, escritora para la revista *British Heritage*, llamó a Wilde «nuestro escritor más citado» después de Shakespeare[7].

Sin embargo, al final de su vida, era un hombre arruinado y desdichado. Su vida libertina lo llevó hasta la cárcel. Desde allí, escribió una perspectiva de su vida. Dijo:

> Debo decirme que me arruiné, y que a nadie grande ni pequeño lo pueden arruinar excepto por sus propias manos. Estoy listo para decirlo. Estoy tratando de decirlo, aunque ellos puedan pensar que no es así en este momento. Esta cruel acusación la traigo en mi contra sin piedad. Terrible como lo que el mundo hizo de mí, lo que yo me hice a mí mismo fue mucho más terrible aun.
>
> Era un hombre que sobresalía como símbolo en relación con el arte y la cultura de mi época. Lo materialicé para mí al comienzo de mi hombría y forcé a mi generación a realizarlo después. Pocos hombres obtienen tal posición en su vida, ni tienen tanto reconocimiento. Casi siempre se discierne, si acaso lo fuera, por un historiador, o un crítico, mucho tiempo después que murieran el hombre y su generación. Conmigo fue diferente. Lo sentí yo mismo e hice que los demás lo sintieran también. Byron fue una figura simbólica, pero sus relaciones fueron a la pasión de su época y al cansancio de la pasión. Lo mío fue algo más noble, más permanente, de asuntos más vitales, de mayor envergadura.
>
> Los dioses me dieron casi todo. No obstante, me dejé tentar con hechizos carentes de sentido y desenfreno sensual. Me ensimismé conmigo mismo por ser un dandi, un hombre de moda. Me rodeé de naturalezas menores y mentes menos brillantes. Me convertí en un derrochador de mi propio genio, y desperdiciar una juventud eterna me dio un gozo curioso. Cansado de estar en las alturas, a

propósito me dirigí a las profundidades en busca de una nueva sensación. Lo que la paradoja fue para mí en el ámbito del pensamiento, la perversidad lo fue en el ámbito de la pasión. El deseo, al final, fue un mal, o una locura, o ambas. Descuidé las vidas de otros. Encontraba placer donde me placía, y lo pasaba. Me olvidé que *cada pequeña acción del día normal, hace o deshace el carácter* y que, por consiguiente, *lo que uno hizo en la alcoba en secreto, algún día se llorará en voz alta sobre el tejado.* Dejé de ser el señor de mi vida. Ya no era el capitán de mi alma, y no lo sabía. Permití que el placer me dominara. Terminé en una desgracia horrible. Hay solo una cosa para mí ahora: humildad absoluta[8]. (énfasis añadido)

Para cuando Wilde vio hacia dónde lo llevaba su falta de atención al día, fue demasiado tarde. Perdió a su familia, su fortuna, su respeto propio y su deseo de vivir. Murió en bancarrota a los cuarenta y seis años.

> «Un hoy vale por dos mañanas; lo que yo debiera ser, lo llego a ser ahora».
>
> BENJAMÍN FRANKLIN

Creo que todos tienen el poder de sacar provecho del resultado de su vida. El modo de hacer esto es enfocándose en el hoy. Benjamín Franklin lo observó como es debido: «Un hoy vale por dos mañanas; lo que yo debiera ser, lo llego a ser ahora». Usted puede hacer del hoy un buen día. Es más, puede hacerlo una obra maestra. Ese es el tema del próximo capítulo.

CAPÍTULO 2

El hoy puede convertirse en una obra maestra

¿Cómo describiría su vida? ¿Está logrando lo que desea? ¿Lleva a cabo las cosas que son importantes para usted? ¿Se considera un éxito? ¿Cuál es su perspectiva para el futuro?

Si pudiera ir a su casa y pasar un solo día con usted, podría decirle si tendrá éxito o no. Podría escoger el día. Si me levantara y estuviera en su compañía todo el día, observándole las veinticuatro horas, le podría decir hacia dónde está orientada su vida.

Cuando les digo esto a los asistentes en las conferencias, siempre se produce una fuerte reacción. Algunos se sorprenden. Otros se ponen a la defensiva porque creen que estaría ejecutando un juicio rápido de ellos. Otros se enojan porque creen que lo que digo parece arrogante. Otros solo están intrigados y desean saber por qué hago tal declaración.

La ventaja del hoy

La respuesta está en lo que mencioné en el capítulo anterior. El secreto de su éxito lo determina su agenda diaria. Si toma unas decisiones clave y las controlas bien en su agenda diaria, tendrá éxito.

Usted nunca cambiará su vida hasta que no cambie algo que hace a diario. Verá, el éxito no es algo que ocurre de repente un día en la vida de alguien. Para el caso, tampoco el fracaso. Cada uno es un proceso. Cada día de su vida es solo una preparación para el siguiente Lo que llega a ser es el resultado de lo que hace hoy. En otras palabras...

> Usted nunca cambiará su vida hasta que no cambie algo que hace a diario.

SE PREPARA PARA ALGO

El modo en que vive su vida hoy le está preparando para su mañana. La pregunta es: ¿Para qué se prepara? ¿Se acicala para el éxito o para el fracaso? Como solía decir mi padre mientras yo crecía: «Puedes pagar ahora y jugar después, o puedes jugar ahora y pagar después. Aunque de un modo o de otro, vas a pagar». La idea es que puede jugar y hacer lo que es fácil hoy, pero si lo hace, su vida será más difícil después. No obstante, si trabaja duro ahora, al comienzo, cosechará las recompensas en el futuro.

Es la vieja historia de la hormiga y el saltamontes. Durante el verano y el otoño, la hormiga trabaja sin cesar juntando alimento. Mientras tanto, el saltamontes juega todo el largo verano. Cuando comienza el fresco del invierno, la hormiga se va a su hogar y disfruta la vida. Pagó el precio por su descanso. Así que ahora le toca al saltamontes, que jugó en la etapa inicial, pagar el precio. Se muere de hambre en el frío porque se estuvo preparando para el fracaso, no para el éxito. No entiende que la única preparación adecuada para el mañana es el buen uso del hoy.

Una de las maneras en que «pago» hoy a fin de que pueda tener un mejor mañana es en la práctica de archivar citas y pensamientos. Desde que tenía diecisiete años, supe que iba a ser pastor. Sabía que eso significaba que estaría escribiendo y hablando a personas cada semana de mi vida. Si alguna vez necesitó escribir y presentar más de cien lecciones nuevas en un año, sabrá lo difícil que es encontrar material bueno para una audiencia.

La única preparación adecuada para el mañana es el buen uso del hoy.

En 1964, comencé la disciplina regular de leer atento a buenas citas, ideas e ilustraciones para sermones y lecciones. Al encontrar buen material (sobre cualquier tema) lo recortaba, decidía qué asunto lo describía mejor y lo archivaba. ¡Eso es algo que he hecho cada día durante cuarenta años!

¿Es divertido hacerlo? No en particular. A menudo la práctica es bastante tediosa. ¿Da resultados? Desde luego. Los mil doscientos archivos en mi oficina que contienen miles de citas son evidencias de su éxito. Cada vez que necesito escribir una conferencia o quiero preparar un capítulo de un libro, en vez de pasar interminables horas buscando material de buena calidad, voy a mis archivos y en *minutos* tengo a mano citas e historias que he reunido. Solo miro la lectura y los archivos como un precio que pago cada día para hacer un mañana mejor. Es un modo de prepararse para el éxito.

LA PREPARACIÓN HOY DA CONFIANZA MAÑANA

Siempre trato de ver el hoy como una preparación para el futuro, y como resultado pavimenta el camino para mi éxito de mañana. Un beneficio de esta mentalidad es la confianza. Cuando estaba en la escuela, ¿alguna vez se preparó tanto para un examen que entró al aula con absoluta confianza, sabiendo que sería un campeón en la prueba? ¿O ha ensayado tanto una canción o practicado un tiro de baloncesto que *sabía* que sería capaz de presentarlo en el momento indicado?

Puede llevar esa misma confianza a su vida diaria si recuerda que el hoy es importante. El legendario mariscal de fútbol americano de los New York Jets, Joe Namath, lo explicó así: «Lo que hago es prepararme hasta que sé que puedo hacer lo que tengo que hacer». Cuando invierte en el hoy, es como poner dinero en el banco. Es como estudiar para el examen de mañana. Está mejor preparado para afrontar los retos de la vida.

> «La mayoría de las personas no dirige su vida... acepta su vida».
> JOHN KOTTER

LA PREPARACIÓN HOY DA ÉXITO MAÑANA

Hace poco conversaba con John Kotter, profesor de la escuela empresarial de Harvard y autor de *El líder del cambio*. Nos preparábamos para hablar en una transmisión simultánea ante miles de empresarios,

y le conté acerca de la idea de *Hoy es importante*. Su respuesta fue: «La mayoría de las personas no dirige su vida, acepta su vida». Creo que esto es cierto.

Es lamentable, pero muchas personas abordan su vida con mucha pasividad. Se acercan a la vida de manera reactiva en vez de preventiva. Es como si esperaran algo. Sin embargo, la vida no es un ensayo general. ¡No tendrá una segunda oportunidad para revivir el hoy! Creo que todos eligen cómo abordar la vida. Si es preventivo, se enfoca en la *preparación*. Si es reactivo, termina enfocándose en la *reparación*.

Preparación	Reparación
Le permite concentrarse en el hoy	Lo concentra en el ayer
Aumenta la eficiencia	Consume tiempo
Aumenta la confianza	Engendra desaliento
Ahorra dinero	Aumenta los costos
Paga ahora por el mañana	Paga ahora por el ayer
Lo lleva un nivel más alto	Se convierte en un obstáculo para crecer

«El secreto del éxito en la vida de un hombre es estar preparado para su momento cuando llegue».

Benjamín Disraeli

A fin de convertirse en un preparador, ponga atención a la sugerencia del primer ministro británico del siglo diecinueve Benjamín Disraeli, que dijo: «El secreto del éxito en la vida de un hombre es estar preparado para su momento cuando llegue».

La confección de una obra maestra

En febrero de 2003 cumplí un sueño de toda mi vida. Tuve el privilegio de pasar tiempo con uno de mis ídolos: John Wooden, el entrenador de baloncesto del Salón de la Fama de la universidad de Los Ángeles, California. Le hablaré más de esto luego. Uno de los dichos de Wooden provee la pieza que falta respecto a cómo manejar el hoy.

Muchas veces exhortaba a sus jugadores a hacer de cada día su obra maestra:

> Cuando enseñaba baloncesto, instaba a mis jugadores a dar lo mejor de sí mismos para mejorar cada día, para hacer de esa práctica una obra maestra. Con demasiada frecuencia nos distraemos por las cosas que están fuera de nuestro control. No puede hacer nada respecto al ayer. La puerta al pasado se ha cerrado y la llave se botó. No puede hacer nada respecto al mañana. Aún no ha llegado. Sin embargo, el mañana se determina en gran medida por lo que hace hoy. Por lo tanto, haga una obra maestra del hoy [...] Esta regla es aun más importante en la vida que en el baloncesto. Cada día tiene que esforzarse para llegar a ser un poco mejor. Al poner en práctica la tarea de ser un poco mejor cada día y por un período cada día, será *muchísimo* mejor. Solo entonces logrará aproximarse a ser lo mejor que pueda ser[1].

¿No le atrae la idea de hacer de hoy una obra maestra? La pregunta es: ¿Cómo? ¿Qué hace falta? Creo que hay dos ingredientes necesarios para hacer de cada día una obra maestra: decisiones y disciplina. Son como dos caras de una misma moneda; les podría llamar «establecimiento de metas» y «obtención de metas». Y no se pueden separar porque una es inútil sin la otra. Digo esto porque...

Buenas decisiones – Disciplina diaria = Un plan sin provecho
Disciplina diaria – Buenas decisiones = Reglamentación sin recompensa
Buenas decisiones + Disciplina diaria = Una obra maestra de potencial

El tiempo es un empleador de igual oportunidad, pero cómo tratamos el tiempo no es igual. El tiempo es como un bloque de mármol. Si se le da un bloque de mármol a una persona común y corriente, termina con... un bloque de mármol. Sin embargo, ¡colóquelo en las manos de un maestro escultor y observe lo que sucede! El escultor lo mira con ojos de artista. Primero, toma decisiones sobre lo que será.

Luego practica las disciplinas de su arte hasta que transforma la piedra carente de vida en una obra maestra. Creo que usted y yo podemos transformarnos en escultores. Podemos aprender a ser artesanos maestros, no de la piedra, sino de nuestras vidas.

LAS BUENAS *DECISIONES* DE HOY LE DARÁN UN MAÑANA MEJOR

Parece obvio decir que las buenas decisiones ayudan a crear un mañana mejor, pero al parecer muchas personas no conectan su falta de éxito con la toma de pobres decisiones. Algunas personas toman decisiones, luego viven consecuencias negativas, pero se preguntan el porqué parece que no pueden avanzar en la vida. Nunca se dan cuenta. Otros saben que sus decisiones quizá no sean buenas, pero las toman igual. Tal es el caso de un alcohólico que sigue bebiendo en exceso o la persona que se compromete en una relación abusiva tras otra.

Nadie dice que las buenas decisiones son siempre fáciles, pero son necesarias para el éxito. Teodoro Hesburgh, ex presidente de la universidad de Notre Dame, exhortó:

> Uno no toma decisiones porque sean FÁCILES;
> Uno no toma decisiones porque sean SENCILLAS;
> Uno no toma decisiones porque sean POPULARES;
> Uno toma decisiones porque son BUENAS.

Comience a crear una mejor vida cuando resuelva tomar buenas decisiones, pero esto solo no basta. Necesita saber *qué* decisiones tomar. He pensado mucho en esto, he hablado con muchas personas de éxito y he resumido la lista de esferas críticas para el éxito a doce. Las llamo la «Docena Diaria»:

1. Actitud: Escoger y mostrar cada día las actitudes adecuadas.
2. Prioridades: Determinar y actuar cada día de acuerdo a las prioridades importantes.

3. Salud: Conocer y seguir cada día las pautas saludables.
4. Familia: Comunicarse con la familia cada día y cuidarla.
5. Pensamientos: Practicar y desarrollar cada día el buen pensamiento.
6. Compromiso: Hacer y cumplir cada día los compromisos adecuados.
7. Finanzas: Gane el dinero y administre bien las finanzas cada día.
8. Fe: Profundizar y vivir cada día la fe.
9. Relaciones: Iniciar e invertir cada día en relaciones sólidas.
10. Generosidad: Planificar y modelar cada día la generosidad.
11. Valores: Adoptar y practicar buenos valores cada día.
12. Crecimiento: Buscar y experimentar mejoras cada día.

Si resuelve estos doce asuntos tomando las decisiones adecuadas en cada esfera y luego las tiene bajo control a diario, tendrá éxito.

Antes de continuar, necesito aclararle algo: Por favor, no permita que la longitud de la lista le moleste. Lo que le sugiero es que dedique algún tiempo a pensar en cada una de estas esferas y tome una decisión trascendental en cada una que será para toda la vida. Puede resolver un asunto de una vez por todas, y no tendrá que volver a tratarlo cada día. Eso es una buena idea por dos razones:

1. **Le quita la emoción de la decisión:** A menudo tomamos decisiones en el calor del momento. Si no somos cuidadosos, podemos tomar una decisión que altere nuestras vidas basada en una situación temporal en lugar de hacerlo en nuestros valores. O quizá la basemos en nuestros sentimientos. En cambio, si tomamos las decisiones críticas antes de *tener* que hacerlo, las tomaremos sin que las emociones nos controlen. Cuando hacemos esto, es más probable que tomemos las decisiones con integridad.
2. **Hace que conducir su vida sea más fácil:** Si termina de una vez las decisiones críticas en su vida, solo necesita conducirse basándose en esas decisiones. Por ejemplo, digamos que descubre un deseo

innato de jugar por dinero, haciendo que haga muchas apuestas y pierda mucho dinero. Si toma la decisión de no hacer ningún tipo de apuestas, en el futuro su tarea será conducirse a la luz de esa decisión. Esto quizá implique no ir a las carreras, quitar a Las Vegas de su lista de posibles ciudades veraniegas y pasar por alto una invitación de jugar al póquer. Una vez que se tome la gran decisión, rara vez necesitará tratarla de nuevo.

Las personas de mayor éxito en la vida son las que resuelven pronto sus asuntos cruciales y los manejan cada día. Cuanto antes resuelva los asuntos cruciales en su vida, mayor será su potencial para el éxito.

> Las personas de mayor éxito en la vida son las que establecen sus asuntos críticos al principio y los manejan cada día.

LAS *DISCIPLINAS* QUE PRACTIQUE HOY LE DARÁN UN MEJOR MAÑANA

El primer ingrediente del éxito, tomar buenas decisiones, carece de valor real sin el segundo, que es practicar la buena disciplina. Seamos sinceros: Todos quieren estar delgados, pero nadie quiere estar en dieta. A todos nos gusta vivir por mucho tiempo; pocos quieren hacer ejercicio. Todo el mundo quiere dinero, pero pocos están dispuestos a trabajar duro. Las personas de éxito superan sus sentimientos y se hacen el hábito de hacer las cosas que a la gente sin éxito no le gusta hacer. Los parámetros del éxito son comenzar y terminar. Las decisiones nos ayudan a comenzar. La disciplina nos ayuda a terminar.

> Las decisiones nos ayudan a comenzar. La disciplina nos ayuda a terminar.

La mayoría de las personas quiere evitar el dolor, y la disciplina a menudo es dolorosa. Sin embargo, necesitamos reconocer que en realidad hay dos tipos de dolor cuando se trata de nuestra conducta diaria. Está el dolor de la autodisciplina y el dolor del lamento. Lo que quizá no entienden es que el dolor de la autodisciplina es momentáneo, pero el resultado es duradero.

Si hemos tomado la decisión de tratar de ser saludables pero no hacemos ejercicio, es verdad que evitamos treinta minutos de desagrado, pero después nos sentimos culpables porque hemos violado la decisión que sabíamos que era buena para nosotros. Luego lamentamos no haber hecho ejercicio. Y si evitamos el ejercicio con regularidad, terminaremos pagando el precio perdurable.

Por otro lado, cuando practicamos la disciplina del ejercicio durante treinta minutos, nos sentimos bien con nosotros mismos *el día entero*. Eso es un gran trueque. Obtenemos dieciséis horas de sentimientos positivos acerca de nosotros mismos a cambio de media hora de trabajo. Y si practicamos con regularidad la disciplina del ejercicio, también recibiremos un beneficio para nuestra salud que literalmente puede salvar, y extender, nuestras vidas. Cuando nos sometemos al dolor de la disciplina, las recompensas son grandes y nuestras oportunidades aumentan. Sin embargo, si comprometemos repetidas veces nuestra disciplina, no solo recibimos menos oportunidades, sino que crece el lamento.

Tengo que darle mucho crédito a mis padres por haberme preparado a ser disciplinado. Una de las maneras en que lo lograron fue utilizando mis tareas para enseñarme. Cada domingo mi padre me daba una lista de tareas para hacer durante la semana. Algunas tenía que hacerlas un día en particular, como sacar la basura la noche anterior a la recogida. Otras las podía hacer cuando quisiera, siempre que se hicieran para el sábado por el mediodía. Al principio, postergaba la mayor cantidad de tareas posibles. Eso fue hasta una semana durante el verano en que no limpié el sótano para el día acordado. Al mediodía de ese día, toda mi familia subió al auto para ir a nadar. Cuando llegué con mi toalla, mi padre me preguntó:

—John, ¿limpiaste el sótano como debías?

Esquivé la respuesta hasta que al fin confesé:

—No, papá, no lo hice —dije y luego pensé rápido—, pero lo haré en cuanto lleguemos de nadar.

Mi padre me miró y me dijo con ternura, pero con firmeza:

—Eso no es lo que acordaste hacer. Decidiste jugar toda la semana en vez de terminar tus tareas. Nosotros nos vamos a nadar, pero tú te quedas en casa a terminar el sótano. Lo lamento hijo, pero esas son las reglas.

Me pasé la tarde trabajando en el oloroso sótano mientras mi hermano y hermana nadaban y se divertían. Dejé de andar con dilaciones después de eso. No quería perderme de nuevo la diversión. Alguien alguna vez definió el trabajo duro como la acumulación de las cosas fáciles que no se hicieron cuando se debía. El trabajo no parecía ser tan difícil una vez que dejé de postergarlo. Y pronto descubrí que cuanto más rápido hacía mi tarea, mejor disfrutaba mi semana.

El primer paso hacia el éxito

Comenzar es muchas veces la parte más difícil de lograr cambios en la vida, ya sea un régimen de ejercicios, un plan personal de crecimiento, una dieta o un programa para dejar de fumar. Debido a que tenemos en mente tantas razones para *no* comenzar, le aliento dándole algunas ideas convincentes para comenzar:

COMIENCE CON USTED MISMO

Hace unos años en un viaje a la India, tuve la oportunidad de visitar el hogar del gran líder de esa nación, Mahatma Gandhi. La casa la han convertido en museo y conserva algunas de sus posesiones personales y artesanías de su tiempo de liderazgo. También enseña mucho de su filosofía. Una de sus declaraciones me impactó: «Sea el cambio que quiere ver en el mundo». ¡Qué gran declaración! Muy a menudo queremos cambiar el mundo. Sin embargo, es más fácil hablar del cambio que tiene que hacer otro que remangarnos y hacerlo nosotros.

> «Sea el cambio que quiere ver en el mundo».
> MAHATMA GANDHI

Si desea que tan solo una persona cercana a usted, su cónyuge, su hijo, un amigo cercano, un empleado, cambie de algún modo, sea usted mismo el modelo de cambio. Cuando esto ocurre,

- Obtiene experiencia, confianza, integridad e influencia.
- Llega a contentarse con usted mismo. (Como dijera el popular sicólogo, el doctor Phil McGraw: «Necesita primero estar allí por usted»).
- Debe tener algo para dar antes de poder dar a otros.

Comencé a aprender estas lecciones por el camino duro al principio de mi carrera. En ese entonces solía *empujar* a las personas hacia delante. Hoy trabajo *guiando* a las personas hacia delante tratando de ser el ejemplo.

COMIENCE CUANTO ANTES

Hay un antiguo dicho que dice que Noé no esperó a que llegara su barco, ¡sino que construyó uno! Si adopta una actitud preventiva a fin de cambiar su vida y comienza temprano, incrementará sus posibilidades para el éxito, y creará más opciones para usted mismo después.

Una de las personas que admiro mucho es Pat Summit, entrenadora de baloncesto de las Lady Volunteers de la universidad de Tennessee. La han llamado la entrenadora femenina universitaria Naismith del siglo, pasó formalmente al Salón de la Fama y recibió el premio John Bunn. Sus equipos han ganado seis títulos de la NCAA. Como entrenadora principal, ha ganado más de ochocientos partidos. Solo un puñado de entrenadores de cualquier nivel ha logrado tal proeza. ¿Cómo lo hizo? Bueno, antes que todo, ¡es muy buena! Nadie logra tantas victorias sin talento y dinamismo. No obstante, el otro secreto de su éxito es que comenzó a los veintiséis años de edad.

A medida que lea los capítulos que faltan, le daré detalles de mi historia personal y cómo llegué a tomar cada decisión a fin de practicar la Docena Diaria. Lo comento porque quiero darle cuerpo a su proceso

y decirle que yo estoy tratando de vivir los principios de los que escribo. Y asimismo le diré dónde lucho, sin fingir que hago todo esto a la perfección. Entonces, descubrirá también que tuve la buena fortuna de tomar muchas de estas decisiones en los primeros años de la vida:

En mi adolescencia... cuatro decisiones
En mis veinte... cinco decisiones
En mis treinta... dos decisiones
En mis cincuenta... una sola decisión

Mientras más temprano tomaba la decisión y practicaba con regularidad la disciplina, mayor era el efecto acumulado de mi vida. ¡Lo mismo será verdad para usted!

Si es joven, tiene una ventaja que los mayores no tienen. Cuanto antes comience, mayores son sus probabilidades de éxito. Comenzar temprano es como conseguir una delantera en la carrera de cien metros. Como resultado, su rendimiento puede superar aun a personas trabajadoras con mucho más talento que el suyo.

Comience pequeño

Mientras mayor sea el cambio, más puede ser la intimidación. Es por eso que recomiendo comenzar pequeño. Casi todos creen que pueden dar pasos pequeños. Eso es alentador. Cuando comienza pequeño y tiene éxito, le ayuda a creer que puede lograr el próximo paso. También le ayuda a priorizar sus acciones y enfocar su energía. Aun así, aquí tiene un consejo: Al comenzar a prepararse, no espere entender todo lo que se requerirá para llegar a la cima. Solo manténgase enfocado en el siguiente paso.

Comience ahora

Mi amigo Dick Briggs, autor de *Burn Brightly Without Burning Out*, dice: «La mayor brecha en la vida es la que está entre el saber y el hacer». En lo más hondo del alma, todos sabemos que si queremos

cambiar y crecer, necesitamos comenzar. Sin embargo, algunas veces vacilamos. Es por eso que Maureen Falcone dice: «La mayoría de la gente fracasa en la arrancada».

> «La mayor brecha en la vida es la que está entre el saber y el hacer».
> DICK BIGGS

Hace unas semanas, Sammy Poole me envió en un correo electrónico algo que capta la base de las excusas que damos por no comenzar lo que sabemos que deberíamos comenzar. En parte decía:

Entonces deja de esperar...
Hasta que pagues el auto o la casa.
Hasta que tengas un nuevo auto o casa.
Hasta que los chicos se vayan de casa.
Hasta que vuelvas a la escuela.
Hasta que termines la escuela.
Hasta que adelgaces cinco kilos.
Hasta que engordes cinco kilos.
Hasta que te cases.
Hasta que te divorcies.
Hasta que tengas hijos.
Hasta que te jubiles.
Hasta el verano.
Hasta la primavera.
Hasta el invierno.
Hasta el otoño.
Hasta que mueras.

Quizá tenga un millón de motivos para no comenzar ahora. Sin embargo, en lo más profundo, ninguno puede ser tan apremiante como su deseo de cambiar, crecer y tener éxito. De aquí a un mes o un año o cinco, tendrá un solo lamento: que no comenzó ahora.

El hoy es importante. La manera en que pase el hoy puede cambiar en verdad su vida. Con todo, la primera decisión que debe tomar es la de comenzar.

Cómo logra que esas decisiones sean una realidad en su vida

El dibujante de historietas Charles Schulz, el creador de Peanuts, dijo: «La vida es más fácil si solo teme de día en día». Sin embargo, la verdad es que no tiene que temerle a sus días si toma las decisiones necesarias y tiene la disciplina para practicarlas en las esferas cruciales de su vida. Sin duda, ya habrá notado que este libro tiene un capítulo dedicado a cada una de las doce esferas cruciales de la Docena Diaria. Luego de leer los capítulos, haga lo siguiente para comenzar a transformar el hoy en su obra maestra:

REVISE LAS DECISIONES Y PREGÚNTESE: «¿QUÉ BUENA DECISIÓN YA TOMÉ?»

Sin lugar a dudas, ya habrá tomado decisiones en muchas de las esferas críticas analizadas en este libro. Algunas las tomó sin siquiera saberlo. Otras las habrá considerado con mucho cuidado. Puede que hasta haya escrito algunas en ciertos momentos de su vida. Comience el proceso reconociendo y admitiendo los pasos positivos tomados. Al final de cada capítulo, le motivaré a hacerlo.

IDENTIFIQUE LAS DECISIONES QUE AÚN DEBE TOMAR

También existirán esferas que no habrá considerado antes de ahora. Al leer algunos capítulos, quizá encuentre que hay algunos aspectos que piensa que ya resolvió, pero no es así. No se desaliente, pero reconozca su necesidad de cambio. No puede mejorar en una esfera si no está en su radar.

ESCOJA UNA DE ESAS DECISIONES Y DETERMINE TOMARLA ESTA SEMANA

Cuando se trata de cambiar, hay solo tres tipos de personas:

1. Las que no saben qué hacer
2. Las que saben qué hacer, pero que no lo hacen
3. Las que saben qué hacer y lo hacen

Este libro se ha escrito para ayudarle a ser el tercer tipo de persona.

He intentado ser cuidadoso en este libro, así que los individuos que no le han prestado atención a uno de los doce aspectos tendrán todo lo necesario para acometerlo y tomarlo como un recurso al éxito. Sin embargo, uno de los peligros de un libro como este es que abarca tanto terreno que quizá se sienta tentado a abordar demasiadas enseñanzas a la vez. Solo enfóquese en un aspecto cada vez a fin de lograr el mayor progreso. Y recuerde, cuando se trata de las grandes decisiones de la vida, una vez que las toma, no tendrá que lidiar con ellas de ese modo otra vez.

APRENDA LAS DISCIPLINAS QUE VAN CON CADA DECISIÓN

La mayoría de las personas quizá tomen buenas decisiones una vez que saben cuáles son los asuntos. Aun así, el carácter y la perseverancia determinan lo que ocurre *después* que se toma la decisión. Para ayudarle a cumplir en cada punto crucial, he recomendado disciplinas para que practique de modo que logre tener un buen control de la decisión en su vida.

A medida que prosiga, recuerde que mientras que las decisiones pueden tomarse con rapidez, adoptarlas en la vida llevará más tiempo. Si ha vivido sin mucha disciplina propia en el pasado, necesitará más tiempo para aprenderlas. Sin embargo, si ya es una persona muy disciplinada, descubrirá que será más fácil adoptar las nuevas

disciplinas. Una victoria de disciplina en un aspecto de la vida se puede trasladar y ayudarle a ganar en otras esferas.

REPITA EL PROCESO HASTA QUE DOMINE CADA ASPECTO DE LA DOCENA DIARIA

Una vez que resuelve una decisión crucial y sea capaz de utilizar sus disciplinas, siga con otra. Eso es lo que yo estoy haciendo. Debo admitir que aún lo estoy haciendo. Por ejemplo, no tomé la decisión de ejercitarme con regularidad hasta tener unos cincuenta años. Y todavía estoy aprendiendo la disciplina. ¿Ya lo logré? No, aún estoy en la lucha. Mejoro con el tiempo; soy un trabajo en proceso. Al esforzarme en avanzar, no olvido que lo que haga en el futuro depende de lo que ya soy; y lo que soy es el resultado de la disciplina de los años anteriores.

> Lo que haga en el futuro depende de lo que ya soy; y lo que soy es el resultado de la disciplina de los años anteriores.

Su vida es una obra maestra

Ya le mencioné en el capítulo que cumplí mi deseo de toda la vida de pasar medio día con John Wooden. Es un hombre asombroso. Fue entrenador de baloncesto por más de cuarenta años. Y, en todos esos años, solo perdió *una* temporada (su primera). Guió a sus equipos de la Universidad de California, en Los Ángeles, a cuatro temporadas invictas y diez campeonatos récord de la NCAA, incluyendo siete consecutivos. Con razón lo llaman el Mago de Westwood (el suburbio de Los Ángeles donde se encuentra la universidad).

Antes de irlo a ver, pasé tres semanas releyendo sus libros y devorando cada pedazo de información que encontraba sobre él. Luego, el día señalado, me reuní con él para almorzar en un pequeño restaurante cerca de su casa donde suele comer. Cuando nos conocimos tenía noventa y dos años. Pero no lo sabría si hablara con él. Está lúcido. ¡Y es brillante!

Mientras comíamos, debí haberle hecho miles de preguntas, las cuales contestaba con gracia. Quería aprender tanto como fuera posible de su liderazgo. Quería saber lo que creía que le había permitido ganar. Contestó que lo atribuía a cuatro cosas: (1) analizar a los jugadores, (2) lograr que cumplieran sus funciones como parte del equipo, (3) prestar atención a lo más importante y a los detalles, (4) trabajar bien con otros. También quería saber lo que extrañaba más de entrenar. Al principio su respuesta me sorprendió.

«La práctica», dijo. No eran los aplausos ni los campeonatos. Entonces recordé una cita suya que había leído antes de encontrarnos. Más tarde volvía a releerla:

> Se me ha preguntado con frecuencia cuándo comencé a soñar por primera vez con ganar un campeonato nacional. ¿Fue en la State Teachers College de Indiana o después que llegué a la Universidad de California en Los Ángeles? ¿Quizá cuando era jugador en la universidad? Yo nunca soñé con ganar un campeonato nacional.
>
> Lo que soñaba cada año, si se quiere denominar así, era tratar de producir el mejor equipo de baloncesto posible. Mis pensamientos estaban en función de la preparación, de nuestros viajes, no en los resultados ni el esfuerzo (tales como ganar campeonatos nacionales). Eso solo hubiera girado mi atención al punto equivocado, esperando algo fuera de mi control. La esperanza no hace que suceda.
>
> Mezcle idealismo con realismo y agregue trabajo duro. Esto traerá a menudo mucho más de lo que podría haber esperado[2].

Conversamos más sobre la práctica y dijo: «Lo que haces en la práctica va a determinar tu nivel de éxito. Solía decirles a mis jugadores: "Tienen que dar cien por cien cada día. Lo que no den, no podrán darlo mañana. Si solo dan setenta y cinco por ciento hoy, no podrán dar ciento veinticinco por ciento mañana a fin de compensarlo"».

Mientras lo escuchaba hablar, algo se consolidó dentro de mí. Antes de conocer al entrenador Wooden, ya pensaba en escribir *Hoy es importante*. Luego de conocerlo, sentí que tenía que escribirlo. Todo lo que me decía parecía confirmar lo que creía sobre cómo el éxito de mañana se puede encontrar en lo que se hace hoy.

Después del almuerzo, el entrenador Wooden me invitó a su hogar. Es un lugar pequeño y modesto. Me entusiasmé mucho cuando me llevó a su oficina. Debe haber tenido miles de premios y recuerdos en las paredes, tantos que uno casi no veía el empapelado. Y cada vez que le preguntaba sobre algo en la pared, desviaba el honor de sí mismo y hablaba del equipo. Por un rato, me leyó poesía. Su amor por el verso era evidente con la expresión de su lectura. Luego de casi una hora, dijo: «Solo una más», y leyó el siguiente poema escrito por Swen Nader, uno de sus ex jugadores:

Vi el amor una vez, lo vi con claridad.
No tenía correa. No tenía temor.
Se dio de sí mismo sin pensar.
Ni reservas traía.
Parecía muy libre para demostrarse.
Parece obsesionado con orquestar.
Una sinfonía diseñada para alimentar.
Compuesta para al necesitado levantar.
La preocupación por los otros era su meta.
Sin importar cuál sería el peaje.
Es extraño cuánto cariño guarda.
A fin de reconocer los tantos del vecino.
Y no descansar hasta el día.
Que ayudó a quitar las heridas.
Su gozo retiene y no corre.
Hasta que el trabajo bendito se haya hecho.
Vi el amor una vez. No era fingido.
Fue mi entrenador. Él es mi amigo[3].

El poema me emocionó y le mencioné que conocíamos a Swen porque nuestras hijas asistieron a la escuela con él. «Es un buen hombre y un buen jugador», respondió el entrenador. «Sabes, muchos de mis jugadores aún me vienen a visitar».

Conversamos quizá otra hora y media, y comencé a pensar que debía irme. Sin embargo, antes de hacerlo, le dije: «He leído que lleva algo consigo que contiene su filosofía. ¿Puedo verlo?».

Sonrió y dijo: «Le daré una».

Sacó una tarjeta, un duplicado de una que lleva siempre consigo. Y me la firmó. La tarjeta dice: «El éxito es paz mental, la cual es el resultado directo de la satisfacción propia de saber que uno hizo todo lo posible por llegar a ser lo mejor que se es capaz de ser».

> «El éxito es paz mental, la cual es el resultado directo de la satisfacción propia de saber que uno hizo todo lo posible por llegar a ser lo mejor que se es capaz de ser».
>
> JOHN WOODEN

Le di las gracias por su tiempo y me fui, agradecido por el privilegio de estar con alguien que respeto mucho como entrenador, líder y ser humano, y por aprender de él. Al dirigirme hacia mi auto, miré la tarjeta. Y allí estaba, junto con otras de mis máximas favoritas de John Wooden: «Haz de cada día tu obra maestra».

APLICACIÓN Y EJERCICIOS

Dado que no voy a tener la oportunidad de pasar un día a su lado personalmente, le daré las preguntas que le habría hecho si hubiera pasado el día con usted:

1. ¿Es su actitud un más o un menos hoy?
2. ¿Se mantienen sus prioridades enfocadas en el hoy?
3. ¿Su salud le hace posible el éxito hoy?
4. ¿Su situación familiar le brinda apoyo hoy?
5. ¿Son sus pensamientos maduros y productivos hoy?
6. ¿Mantuvo sus compromisos hoy?
7. ¿Fueron sólidas sus decisiones financieras hoy?
8. ¿Ha estado su fe activa hoy?
9. ¿Se están fortaleciendo sus relaciones hoy?
10. ¿Su generosidad le ha dado valor a otros hoy?
11. ¿Sus valores le dan dirección hoy?
12. ¿Su crecimiento le está haciendo mejor hoy?

Invierta un tiempo haciéndose estas preguntas, y sea rigurosamente sincero con sus respuestas. Tendrá más tiempo para pensarlas al leer los doce capítulos siguientes. Quiero que vea el proceso completo, analizando cada esfera por separado. Cada capítulo tendrá una sección de «Aplicación y ejercicios» con el propósito de ayudarle a mejorar en esa parte crucial. Al final del libro, también le doy el tipo de plan que le proveería si pasara el día con usted.

CAPÍTULO 3

La **ACTITUD** de hoy me da posibilidades

¿Es posible que un individuo tenga éxito sin tener una buena actitud? La respuesta es sí, pero su actitud determinará cuánto disfrutará del éxito. Una vez leí la anécdota de cómo Clarence Darrow le dijo a una audiencia en Lincoln, Nebraska: «Si yo fuera un hombre de unos veinte años y supiera lo que sé ahora, me suicidaría». Darrow era un abogado y escritor de éxito, pero por su comentario, diría que su actitud era bastante sombría.

Sigmund Freud es un ejemplo de alguien que tuvo una actitud pobre que por otra parte fue capaz de sentirse satisfecho. Al padre de la psicoterapia moderna lo ovacionaron como un genio innovador durante su vida. Escribió numerosos libros e influyó en varias generaciones de terapeutas, artistas y pensadores. Lo han considerado como una de las personas más influyentes del siglo veinte. Sin embargo, desde su adolescencia fue una persona pesimista, escéptica y a menudo deprimida.

Durante treinta años, Armand M. Nicholi, hijo, profesor asociado de psiquiatría clínica de la escuela de medicina de Harvard, enseñó una clase sobre Sigmund Freud en Harvard. También escribió un libro sobre Freud en el que describe el «pesimismo, tristeza y estado general de infelicidad» crónicos que expresaban las cartas de Freud y su autobiografía. Freud, quien trataba de aliviar su angustia con cocaína desde los veintiocho años de edad[1], creía que la felicidad era difícil de experimentar, y que la infelicidad era el destino de la mayoría de la gente. Puntualizó:

> Estamos amenazados con sufrimientos que vienen de tres direcciones: de nuestro cuerpo, que está condenado a la descomposición y disolución y que ni siquiera podemos hacer sin dolor ni ansiedad como señales de aviso; del mundo externo, que puede levantarse en nuestra contra con fuerza de destrucción abrumadora y despiadada; y, por último, de nuestras relaciones con otros hombres. El sufrimiento que proviene de esta última fuente quizá sea la más dolorosa para nosotros que cualquier otra[2].

En su libro *La civilización y sus descontentos*, Freud escribió: «¿De qué nos sirve una vida larga si es difícil y carente de alegrías, y si está tan llena de desdicha que lo único que nos queda es darle la bienvenida a la muerte como una libertadora?»[3]. Sin lugar a dudas, su actitud, y no sus logros, influyeron en la perspectiva de su vida. Lo más triste es que optó por su descontento.

Por qué importa la actitud hoy

Si bien es posible que personas con un gran talento o incentivo logren cosas con una mala actitud, no ocurre muy a menudo, y lleva un esfuerzo inmenso. Y aun si logran en cierto grado sus objetivos de éxito, no son felices. (Y hacen que quienes les rodean sean desdichados también). Casi siempre, las personas con malas actitudes no llegan muy lejos en la vida.

Por otro lado, aun las personas con menos capacidad pueden lograr grandes cosas cuando sus actitudes son buenas. En *The Winner's Edge,* Denis Waitley dijo: «El margen del ganador no está en un nacimiento dotado, un alto coeficiente intelectual ni en el talento. El margen del ganador está en su actitud, no en su aptitud. La actitud es el criterio para el éxito. Sin embargo, no puede comprar una actitud por un millón de dólares. Las actitudes no están a la venta»[4].

Aquí tiene el porqué la actitud es determinante mientras se enfoca en su día:

SU ACTITUD AL PRINCIPIO DE UNA TAREA INFLUYE EN SU RESULTADO MÁS QUE CUALQUIER OTRA COSA

Ya escuchó la frase «Todo está bien si termina bien». Aquí tiene otra que creo que es igual de cierta: «¡Todo está bien en lo que comienza bien!». Observe a las personas de éxito y verá que han adoptado esta verdad, ya sea un cirujano que va a operar, un entrenador preparando a su equipo para jugar, un pastor estudiando su sermón o un negociante comenzando las negociaciones antes de un gran contrato. La persona confiada incrementa sus posibilidades de éxito. El pesimista prepara el escenario para el resultado negativo que espera.

> ¡Todo está bien en lo que comienza bien!

¿Cuál es su actitud al comienzo de una nueva experiencia? ¿Está emocionado, es cauteloso o negativo? ¿Hay alguna experiencia en particular que le haga sentir negativo? Si esas experiencias son cruciales para su éxito, necesita un ajuste en su actitud. Hace poco Charlie Wetzel, quien trabaja conmigo en mis libros, experimentó un cambio de actitud en su manera de pensar respecto al proceso de corrección. Piensa que la mayoría de las personas que escriben o editan gravitan de forma natural al escribir o editar. Él es un escritor y nunca ha disfrutado demasiado del proceso de corrección. Le recuerda las épocas cuando corregía composiciones de sus alumnos.

Hace poco, mientras trabajábamos en mi libro *Ética*, recibió el manuscrito editado del editor a fin de revisarlo, observar los cambios efectuados y verificar datos, etc. Por lo general, es un proceso que detesta porque piensa que le quita tiempo que podría usar para escribir. Aun así, esta vez decidió cambiar su actitud al abordar el proceso. En vez de realizar la tarea en períodos cortos por las tardes (pues las mañanas las dedica a escribir), le dedicó una semana entera a editar, y pensó en la tarea como una oportunidad de refinar el manuscrito y mejorarlo. Como consecuencia, disfrutó más de la tarea y los resultados obtenidos fueron más eficaces.

Cuando aborde una tarea, sobre todo una importante aunque no sea deleitosa, concéntrese en los hechos, no en sus sentimientos. Concéntrese en las posibilidades, no en los problemas. Esto pondrá su actitud en el buen camino. Y si comienza por el buen camino, es más probable que termine en el destino adecuado.

SU ACTITUD HACIA OTROS A MENUDO DETERMINA SU ACTITUD HACIA USTED

Una madre y su hija adulta fueron de compras un día, tratando de aprovechar las ofertas durante la semana previa a la Navidad. Al ir de tienda en tienda dentro del centro comercial, la mujer mayor se quejaba de todo: la cantidad de gente, la mala calidad de la mercancía, los precios y sus pies lastimados. Después de haber vivido una interacción difícil en particular con una dependienta en una tienda, se viró hacia su hija y dijo: «Nunca más volveré a esta tienda. ¿Viste la mirada tan ordinaria que me lanzó?».

La hija respondió: «Ella no te la lanzó, mamá. Ya tú la tenías cuando entraste».

Cuando interactuamos con los demás, nuestras actitudes a menudo preparan el tono de cómo nos tratamos los unos a los otros. Sonríales a las personas cuando se encuentre con ellas y a veces sonreirán a cambio. Actúe con agresividad, y es probable que le devuelvan el golpe. Si quiere disfrutar de interacciones placenteras con las personas durante el día, trátelas bien. Da más resultado la mayoría de las veces.

SU ACTITUD PUEDE DARLE LA PERSPECTIVA DE GANADOR

El 28 de junio de 1939, Joe Louis defendió su título de peso pesado en boxeo contra Tony «Dos Toneladas» Galento» en el estadio de los Yankees. Galento no era un peleador talentoso en particular, pero podía soportar bien los golpes y pegaba con fuerza. En el segundo asalto Louis golpeó a Galento haciéndole caer. Parecía estar en control de la pelea. Sin embargo, en el tercer asalto Galento golpeó al campeón haciéndole caer.

De inmediato, Louis se levanta de un salto y fue tras su oponente. Al terminar el asalto, Louis fue a su esquina y su entrenador le llamó la atención: «Tú sabes que debes quedarte en la lona durante todo el conteo. ¿Por qué no te quedaste abajo hasta el nueve?».

«¡Qué!», respondió Louis, «¿y darle una oportunidad para descansar?» Louis golpeó tanto a Galento en el cuarto asalto que el árbitro paró la pelea.

En la cultura competitiva actual, todos buscan una ventaja. Tanto los mejores atletas como las personas de negocio más capaces saben que en todas las cosas que son iguales, la actitud gana. Sin embargo, esto también es cierto: En todas las cosas que no son iguales, la actitud sigue ganando a veces. Poseer una gran actitud es como tener un arma secreta.

En todas las cosas que son iguales, la actitud gana. En todas las cosas que no son iguales, la actitud sigue ganando a veces.

SU ACTITUD, NO SUS LOGROS, LE DAN FELICIDAD

Samuel Johnson, el poeta y crítico del siglo dieciocho afirmó: «El que posee tan poco conocimiento sobre la naturaleza humana para buscar la alegría cambiando cualquier cosa menos su propia disposición, gastará su vida en esfuerzos infructuosos y multiplicará el dolor que se propone eliminar». Entendía que el contentamiento se genera en el interior, basado en la actitud.

Los pensamientos en su mente siempre serán más importantes que las cosas en su vida. La fama y la fortuna son fugaces. La satisfacción que viene de los logros es momentánea. El autor del libro bíblico de Eclesiastés dijo: «Quien ama el dinero, de dinero no se sacia. Quien ama las riquezas nunca tiene suficiente»[5]. No puede comprar ni ganar la felicidad. Debe quererla.

Los pensamientos en su mente siempre serán más importantes que las cosas en su vida.

SU ACTITUD ES CONTAGIOSA

Mientras que es verdad que uno escoge su actitud, también necesitamos tener en cuenta que las elecciones que tomamos influyen en las personas que nos rodean. En La ley de la Manzana Podrida de *Las 17 leyes incuestionables del trabajo en equipo,* explico:

> Varias cosas en un equipo no son contagiosas. El talento. La experiencia. La disposición al trabajo. Sin embargo, puede estar seguro de una cosa: la actitud es contagiosa. Cuando alguien del equipo es fácil de enseñar y su humildad se recompensa con mejoras, los demás están más dispuestos a mostrar características similares. Cuando un líder es optimista ante las circunstancias desalentadoras, otros admiran esa cualidad y quieren parecérsele. Cuando un miembro del equipo de trabajo demuestra una sólida ética de trabajo y comienza a influir de manera positiva, los demás le imitan [...] Las personas tienden a adoptar las actitudes de esos con los que pasan tiempo, a fin de captar su mentalidad, sus creencias y estrategias para los desafíos[6].

Uno de mis mentores, Fred Smith, me dijo una vez que hay dos tipos de personas dentro de una organización: los contaminadores y los purificadores. Los contaminadores son como las chimeneas de las fábricas, que echan humo sucio todo el tiempo. Detestan los cielos despejados y no les interesa cuán buenos se pongan, logran ponerlos oscuros. Cuando dentro de la organización las personas que lo rodean «respiran» sus toxinas, se sienten cada vez más enfermos. Los purificadores, por otra parte, hacen mejor todo lo que les rodea. No importa la atmósfera podrida que esté a su alrededor. Toman las palabras tóxicas de los contaminadores en la organización solo como lo hacen todos los demás, pero filtran las palabras antes de pasarlas. Lo que entra quizá sea negativo y triste, pero cuando vuelve a salir, es fresco y limpio.

Cuando pasa tiempo con otros, ¿se alejan sintiéndose mejor o peor? ¿Despeja el aire dándoles una perspectiva fresca y aliento positivo? ¿O se van sintiéndose pesimistas? Observe cómo le responde la gente y sabrá qué tipo de persona es usted.

Lo esencial sobre la buena actitud es que ayuda a incrementar sus posibilidades. Los pesimistas casi siempre consiguen lo que esperan. También los optimistas. Creer en uno mismo aumenta nuestras posibilidades de éxito. La búsqueda de lo positivo de cada situación ayuda a ver las oportunidades que de otro modo nos perderíamos. Si somos positivos con las personas, les instamos a ser positivos con nosotros; y los individuos que interactúan bien con otros tienen un apoyo en las personas que no lo logran. No puedo pensar en ninguna crítica legítima del pensamiento positivo. Todo es bueno.

Tome la decisión de elegir y mostrar la actitud adecuada cada día

Descubrí la importancia de la actitud en 1964 cuando tenía diecisiete años de edad. Mi entrenador de baloncesto en el instituto, Don Neff, me llevó a un lado al principio de mi último año en el instituto y me dijo que quería que fuera capitán del equipo. Me entusiasmé, pero también me sorprendí un poco debido a que sabía que mi compañero de clases John Thomas jugaba mejor que yo. Entonces el entrenador Neff dijo algo que lo explicó. «John», dijo, «tú eres el que tiene la mejor actitud de todo el equipo y eso influye en los otros jugadores».

Unas semanas después, me nombraron el «Ciudadano del Mes» en mi escuela. ¿Por qué? De nuevo, por mi actitud. Mis maestros decían que les gustaba mi forma de ser. Entonces me di cuenta. La buena actitud hacía que mi vida fuera diferente. Y esto producía un impacto en las personas que me rodeaban. En ese momento tomé mi decisión de actitud: ***Voy a mantener una actitud positiva y a usarla para influir en otros.***

Muchas personas en este mundo creen por error que su actitud está determinada. Se ha convertido en tal hábito para ellos, que creen que no pueden cambiarla. La ven como una de las «cartas» que la vida les repartió, como la altura o el historial de cáncer en la familia. Con todo, eso no es verdad. Su actitud es una elección. Si desea hacer de su día una obra maestra, necesita tener una gran actitud. Si no es buena ahora, necesita cambiarla. Tome la decisión. He aquí cómo:

Muchas personas en este mundo creen por error que su actitud está determinada.

Asuma la responsabilidad por su actitud

Después que mi esposa, Margaret, y yo llevábamos cuatro o cinco años de casados, fuimos a una conferencia para pastores donde se me había pedido que fuera uno de los oradores. Margaret también aceptó hablar en la primera sesión para esposas. Hablar no es su pasión, como lo es para mí. Se desempeña bien, pero en realidad no lo disfruta mucho. Quería apoyarla, así que asistí a la sesión. Durante el tiempo de preguntas y respuestas, una mujer se puso de pié y preguntó: «¿Te hace feliz John?».

Tengo que decirlo, en realidad ansiaba escuchar la respuesta de Margaret. Soy un esposo atento y amo a Margaret entrañablemente. ¿Qué tipo de alabanza diría de mí?

«¿Me hace feliz John?», consideró. «No, no lo hace». Miré a mí alrededor para ver dónde estaba la salida más cercana. «Durante los primeros dos o tres años que estuvimos casados», continuó, «pensé que le correspondía a John hacerme feliz. Sin embargo, no lo hizo. No era malo conmigo. Es un buen esposo. Aun así, nadie puede hacer feliz a otra persona. Esa tarea era mía».

Como una recién casada de veintitantos años, se imaginaba algo que nunca aprenden algunas personas. Cada uno de nosotros debe asumir la responsabilidad de su propia actitud. Si quiere que hoy sea un buen día, tiene que encargarse de la manera en que lo considera.

Decida cambiar sus esferas de mala actitud

He leído la tira cómica *Peanuts* durante años, y siempre he simpatizado con ellos. Recuerdo una ocasión en que Lucy declara:

—Vaya, me siento malhumorada.

Su hermano menor, Linus, siempre ansioso de aliviar las tensiones en la casa, responde:

—Quizá yo te pueda ayudar. ¿Por qué no ocupas mi lugar aquí frente a la tele, mientras me voy y te preparo una merienda? A veces todos necesitamos unos mimos que nos ayuden a sentirnos mejor.

Entonces Linus le trae un sándwich, unas galletitas de chocolate y un poco de leche.

—¿Hay algo más que pueda traerte? —pregunta—. ¿Hay algo que haya olvidado?

—Sí, hay una cosa que no pensaste —responde Lucy. Y de repente grita—: ¡No quiero sentirme mejor!

Durante los muchos años que el guionista Charles Schultz dibujó *Peanuts*, este siempre pareció ser uno de los problemas de Lucy. No *quería* cambiar los puntos en que tenía una mala actitud... ¡y tenía un montón!

Muchas personas se le parecen. Hay cosas en la vida que no puede escoger, como sus padres, lugar de nacimiento o su raza. No obstante, su actitud es algo que sí puede cambiar. Casi todos tenemos algunos aspectos en nuestro modo de pensar que necesitan ayuda. Si quiere tener un mejor día, necesita hacer algo con estas esferas.

Piense, actúe, hable y condúzcase como la persona que quiere llegar a ser

Si ha asistido a cualquier reencuentro escolar después de diez años de la graduación, sin duda le sorprendió el cambio de alguno de sus antiguos compañeros de clase: el inadaptado que es hoy un abogado famoso, la común y corriente María que se convirtió en una estrella de cine o el tonto que fundó una empresa importante. ¿Cómo ocurren tales

transformaciones? Estas personas cambiaron su modo de verse. Los vio cómo eran (o como pensó que eran). Ellos se vieron como *podían* ser. Luego aprendieron a actuar y a adquirir las habilidades de las personas que querían ser. La transformación casi siempre requiere tiempo; muchas veces es apenas perceptible para quienes los ven todos los días (así como los padres no ven los cambios en sus bebés como otros los ven). Sin embargo, para alguien que no los ha visto en diez, veinte o treinta años, la transformación parece milagrosa, como una mariposa que sale de una oruga.

Si desea cambiar, comience con su mente. Creyendo que puede mejorar, que puede transformarse en la persona que desea ser. Walt Emerson dijo: «Lo que yace detrás de nosotros y lo que yace delante de nosotros son pequeños asuntos comparados con lo que yace dentro de nosotros». Si cambia su manera de pensar, lo que resta podrá venir.

> «Lo que yace detrás de nosotros y lo que yace delante de nosotros son pequeños asuntos comparados a lo que yace dentro de nosotros».
>
> WALT EMERSON

TENGA EN ALTA ESTIMA A LAS PERSONAS

Uno de los secretos para mantener una buena actitud es valorar a las personas. No puede tener aversión a las personas y una buena actitud a la vez. Piense en esto. ¿Alguna vez ha conocido a alguien que siempre trataba mal a la gente, pero que tenía una actitud positiva? Asimismo, no puede tener una mala actitud y animar a otros al mismo tiempo. Animar a otros implica ayudarles, encontrar lo mejor en ellos y tratar de resaltar sus cualidades positivas. Ese proceso conduce sus pensamientos justo fuera de su cabeza.

> No puede tener una mala actitud y animar a otros al mismo tiempo.

Su interacción con los demás determinará el tono de su día. Es como la música de su vida. Cuando su interacción con otros es pobre, se puede comparar con música desagradable al oído. Entonces, cuando tiene en alta estima a las personas y las trata bien, es como escuchar una melodía dulce mientras pasa por su día.

DESARROLLE UN ALTO APRECIO POR LA VIDA

¿Alguna vez ha conocido personas que se quejan por todo? Su sopa está demasiado caliente. Su cama está demasiado fría. Sus vacaciones son demasiado cortas. Su pago es demasiado poco. Uno se sienta a su lado en un banquete magnífico, y mientras disfrutamos de cada bocado, nos dicen lo que está mal de cada plato. Tales personas no aprecian la vida sin importar todo lo buena que quizá se ponga.

Un amigo me envió un correo electrónico con la historia de una abuelita muy lúcida e independiente de noventa y dos años que se mudaba a un asilo de ancianos. Como era ciega y su esposo había fallecido, mudarse era su única opción. Esperó en la entrada del centro mucho tiempo antes de que le avisaran que su cuarto estaba listo. Mientras la llevaban allí, la asistente le describió su habitación, hasta las cortinas que colgaban de las ventanas.

—Me encanta —dijo la abuelita entusiasmada.

—Pero ni la ha visto todavía. Solo espere —respondió la asistente.

—Eso no tiene nada que ver —respondió ella—. La felicidad es algo que uno escoge por adelantado. El que me agrade o no mi habitación, no depende de cómo estén arreglados los muebles. Depende de cómo arreglo mi mente.

La apreciación no es cuestión de gusto ni sofisticación. Es cuestión de perspectiva. John Wooden dijo: «Las cosas resultan mejor para las personas que sacan el mayor provecho de la manera que resultan las cosas». El lugar para empezar es con las cosas pequeñas. Si puede aprender a apreciarlas y a ser agradecido por ellas, apreciará las cosas grandes también y las que están en el medio.

> «Las cosas resultan mejor para las personas que sacan el mayor provecho de la manera que resultan las cosas».
>
> JOHN WOODEN

Control de las disciplinas de la actitud

Si desea beneficiarse de las posibilidades que brinda una actitud positiva, necesita hacer más que tan solo una decisión de ser positivo. También debe tener el control de esa decisión. Para mí, esto significa una cosa: ***Cada día haré los ajustes necesarios de modo que mi actitud sea buena.*** Si esto es territorio nuevo para usted, se estará preguntando cómo hacerlo. Aquí tiene algunas pautas que le ayudarán en el camino:

Reconozca que su actitud necesita ajuste diario

He descubierto que la actitud de una persona no permanece positiva con naturalidad ni con facilidad. Por ejemplo, una debilidad que he tenido siempre es mi impaciencia con las personas. Fue un problema aun cuando era joven. En la escuela, cuando una maestra apartaba un día para repaso previo a un examen final, me miraban mal cuando preguntaba: «Si lo entendimos la primera vez, ¿tenemos que venir para el repaso?». Y aún hoy lucho con la impaciencia. Cada día me pregunto: «¿He sido impaciente con alguien?». Cuando lo he sido, me disculpo con esa persona. He tenido que hacer esto más veces de las que me gustaría admitir.

Como cualquier disciplina, su actitud no se cuidará sola. Por eso necesita atenderla cada día. Cuanto más fuerte sea su inclinación hacia el pesimismo o la crítica, más atención deberá poner en su actitud. Comience cada día haciendo una revisión y manténgase atento a las luces rojas que señalan que su actitud quizá esté en problemas.

Como cualquier disciplina, su actitud no se cuidará sola. Por eso necesita atenderla cada día.

Busque algo positivo en todo

Hace poco me encontré con una oración que me pareció maravillosa. Dice:

> Querido Señor,
>
> Hasta aquí hoy, estoy haciendo todo bien. No he chismeado, ni perdí la paciencia, ni he sido codicioso, ni gruñón, ni desagradable, ni egoísta ni indulgente. No me he quejado, ni he maldecido, ni he comido chocolate.
> Sin embargo, estoy a punto de levantarme de la cama en unos minutos, y voy a necesitar mucha ayuda después de esto. Amén.

Puede que no sea siempre fácil, pero si lo intenta lo suficiente, logrará encontrar algo bueno, aun en medio de situaciones difíciles. En *Sonríe otra vez*, mi amigo Charles Swindoll explica que cuando se le preguntó a la madre Teresa cuáles eran los requisitos para las personas que querían ayudar con su trabajo en Calcuta, citó dos cosas: el deseo de trabajar duro y una actitud gozosa. Si se espera que alguien esté gozoso en medio de los que mueren y los más pobres de los pobres, sin duda podemos hacer lo mismo en nuestra situación.

Busque a alguien positivo en cada situación

Nada ayuda más a mantenerse positivo como tener un aliado. El mundo está lleno de personas negativas; es más, a menudo andan juntos. Sin embargo, las personas positivas también están en todas partes. Muchas veces las encontrará sobrevolando a las personas negativas, como las águilas. Búsquelas. Si está pasando por un mal momento, acérquese y «copie» detrás de ellas la manera en que corren. Si ellas tienen dificultades, sea el que salga al frente y facilíteles las cosas. Dos personas positivas son mucho mejor luchando contra el desánimo que una sola.

Diga algo positivo en cada conversación

He tratado de crear un hábito de incluir comentarios positivos en cada conversación con otros. Comienzo con los más cercanos a mí.

Cuando mi esposa se ve hermosa (¡lo cual es *a menudo*!), se lo digo. Elogio a mis hijos cada vez que los veo. Y derramo alabanza positiva cada vez que veo a mis nietos. Con todo, no me quedo allí. Elogio, alabo, reconozco, apuntalo, levanto y recompenso con sinceridad a las personas cada vez que puedo. Es maravilloso tanto para mí como para ellos. Lo recomiendo mucho, y sé que puede aprender a hacerlo usted también.

ELIMINE LAS PALABRAS NEGATIVAS DE SU VOCABULARIO

Mi padre se jubiló a los setenta y cinco años, pero se pasó toda la vida hablando en público. Su trasfondo era modesto, así que siempre trabajó duro para aprender y crecer. Cuando era niño, nos pagaba a mi hermano, Larry, y a mí diez centavos por cada error gramatical que le pescáramos cometiendo mientras predicaba. Era tan solo un ejemplo de cómo trataba de mejorar a cada momento. (Sospecho que también lo hacía para que nosotros aprendiéramos más gramática).

Uno puede hacer cosas similares cuando tomamos en cuenta nuestra actitud. Usted, o alguien al que se lo pida, podrá estar atento a las palabras negativas que forman parte de su vocabulario a fin de eliminarlas. Aquí tiene una lista para comenzar:

Elimine estas palabras	Diga estas en su lugar
No puedo	Puedo
Si al menos	Lo haré
No pienso	Lo sé
No tengo tiempo	Haré el tiempo
Quizá	Desde luego
Tengo miedo	Confío
No creo	Estoy seguro

Si de continuo adopta y acepta lo positivo y elimina lo negativo, le será de ayuda comenzar a *pensar* de manera más positiva cada día.

EXPRESE GRATITUD A OTROS CADA DÍA

De todas las virtudes, la gratitud parecería ser la menos expresada. ¿Cuán a menudo la gente hace un gran esfuerzo para darle gracias? ¿Con cuánta frecuencia recibe notas de agradecimiento cuando entrega un regalo? Más importante aun, ¿cuántas veces le agradece a otros? En nuestra cultura, tendemos a tomar las cosas por sentadas.

Hace unos años, Oprah Winfrey alentó a sus millones de espectadores de TV a mantener un diario de gratitud a fin de ayudarles a apreciar la vida. Amy Vanderbilt, periodista y autora de un libro de reglas de urbanidad, dijo: «Cuando aprendemos a dar gracias, estamos aprendiendo a concentrarnos en las cosas buenas de nuestras vidas y no en las malas». El pensar en las cosas buenas nos ayuda a ser más agradecidos. Y tener una buena actitud nos incita a pensar en lo bueno en lugar de hacerlo en lo malo. Es un ciclo positivo que se recarga a sí mismo.

Reflexiones sobre la actitud

Cuando a los diecisiete años de edad tomé la decisión de mantener mi actitud positiva, lo hice porque me producía resultados inmediatos y positivos. Y eso es lo que casi siempre nos insta a tomar decisiones. Sin embargo, al envejecer y meditar más, puedo ver las cosas con mucha mayor claridad.

Al mirar hacia atrás, puedo ver el impacto que mi actitud ha tenido en mi vida desde 1964:

En mi adolescencia...	Mi actitud me hizo capitán del equipo de baloncesto.
En mis veinte...	Mi actitud me ayudó a convencer a Margaret de que se casara conmigo.
En mis treinta...	Mi buena actitud me ayudó a salir de mi zona de comodidad, dejando mi organización y aceptando un nuevo puesto en California.

En mis cuarenta... Mi actitud me ayudó a no rendirme durante ocho años de papeleos y conflictos mientras tratábamos de construir una nueva iglesia.

En mis cincuenta... Mi actitud me ayudó a recuperarme de un infarto.

Le puedo decir con sinceridad que durante cuarenta años, mi actitud ha sido mi mejor bien al influir en otros. Y al acercarme a los sesenta años mi actitud me ha motivado a querer preparar y equipar a un millón de líderes internacionalmente. Quiero continuar creando un impacto positivo hasta el día que muera.

Siempre contra todo pronóstico

Cuando toma la decisión de tener una actitud positiva y luego tiene buen control de esa decisión, casi no existe nada que no pueda lograr. Solo pregúntele a Lance Armstrong. En 1999 se convirtió en el segundo ciclista estadounidense que ganara el Tour de Francia, la prueba de ciclismo profesional más prestigiosa. (Los ciclistas pedalean más de tres mil doscientos kilómetros en una carrera agotadora de tres semanas). Cuando Armstrong ganó, un periodista le preguntó a su madre, Linda, que esperaba por él en la línea de meta en París, si su victoria había sido contra todo pronóstico. Su respuesta fue enfática: «La vida entera de Lance ha sido contra todo pronóstico»[7].

Lance Armstrong tuvo varias cosas en su contra mientras crecía. Su madre solo tenía diecisiete años cuando nació y pasó mucho de su tiempo criándolo como madre soltera. A menudo tenían luchas financieras. Y muchas veces, Lance se sintió como un intruso. En Tejas, el gran deporte es el fútbol. Armstrong dice que era demasiado descoordinado para cualquier deporte con un balón, así que se inclinaba a los deportes que exigían resistencia. En quinto grado corrió en una carrera de distancia y ganó. Pronto se sumó al equipo de natación. En un año pasó de ser mediocre a ser el cuarto nadador de Tejas en los mil quinientos metros, estilo libre. Cada día nadaba

cuatro mil metros antes de entrar a la escuela y luego regresaba en la tarde a nadar otros seis mil metros. Pronto comenzó a montar en su bicicleta para practicar: treinta y dos kilómetros de ida y vuelta.

A los trece años de edad, entró en una competencia llamada «IronKids». Era un triatlón para competidores más jóvenes que combinaba natación, ciclismo y carrera. Lo ganó con facilidad. Cuando tenía quince años, comenzó a competir contra hombres. Entró en trigésimo segundo lugar en su primera carrera. Después de la carrera le dijo a un reportero: «Creo que en algunos años estaré cerca de la cima, y dentro de diez años seré el mejor»[8]. Armstrong, siempre visto como el desajustado, recibía las burlas de sus amigos, quienes se reían y pensaban que era absurdamente engreído. Al siguiente año, cuando quedó en quinto lugar en la misma carrera, dejaron de burlarse. Para cuando tenía dieciséis años estaba ganando veinte mil dólares al año, participando y ganando triatlones y carreras de diez kilómetros en todo el país. También gustó por primera vez de las carreras de ciclismo. Era tan bueno que enseguida saltó a la categoría más competitiva y comenzó a entrenar con los mejores ciclistas locales.

Con el tiempo, Armstrong comenzó a dedicarse por completo al ciclismo. Experimentó el éxito en los Estados Unidos, pero quería montar en Europa, donde competían los mejores atletas. Su primera carrera profesional, la Clásica de San Sebastián, fue memorable. Hacía un frío intenso y llovía a cántaros. Terminó *casi muerto*, a veintisiete minutos detrás del vencedor, un final terrible. El grupo de españoles a lo largo de la ruta se burlaba de él. Lance recuerda su humillación:

> Pocas horas después, me senté en el aeropuerto de Madrid, desplomándome en una silla. Quería abandonar el deporte por completo. Fue la carrera más humillante de mi vida; camino a San Sebastián, creía en verdad que tenía posibilidades de ganar, y ahora me preguntaba si podía competir en modo alguno. Se rieron de mí [...] Saqué de mi bolsillo unos pasajes de avión que no había usado. Entre ellos había uno de regreso a Estados Unidos. Consideré usarlo. *Quizá*

> *deba volver a casa*, pensé, y encontrar otra cosa que hacer, algo en que fuera bueno[9].

Lo que lo hizo perseverar fue su talento natural, una naturaleza competitiva apasionada y una actitud increíblemente positiva. Las palabras de su madre estuvieron siempre en su mente: «Haz de un obstáculo una oportunidad. Haz de lo negativo algo positivo. Si no puedes dar el máximo, no lo lograrás. ¡Nunca te rindas!».

UNA CURVA BRUSCA EN EL CAMINO

En 1996, a los veinticinco de edad, Armstrong era el ciclista número uno del mundo. Parecía que había llegado al fin. Tenía éxito en la vida. Estaba en la cúspide de su estado físico. Ganaba carreras contra los mejores de Europa. Entonces comenzó a experimentar dolor intenso en la ingle y a toser con sangre. Cuando vio al médico, encontró que tenía cáncer testicular. Sin embargo, las noticias empeoraban: El cáncer se había extendido penetrando en el pulmón y su pronóstico era sombrío. A través de todo, mantuvo una actitud positiva y un espíritu luchador. Aun así, luego encontraron el cáncer en su cerebro.

«Me encontré con una pared», dice Armstrong. «Por más que quería ser positivo y no tener miedo, lo único que sabía era que cuando las personas tienen un tumor cerebral, no viven»[10].

Armstrong fue sometido a cirugía cerebral y a un tratamiento para quitar su cáncer testicular. Luego comenzó el doloroso proceso de quimioterapia. Los médicos le dijeron que tenía cincuenta por ciento de las probabilidades de sobrevivir. Luego de terminar el tratamiento y cuando su recuperación parecía cierta, un médico admitió que su caso fue el peor que viera jamás, y que en verdad solo le daba a Armstrong tres por ciento de las probabilidades de vivir.

Durante todo esto, Armstrong logró mantener su actitud de tal modo que permanecía positivo. Cree que «la esperanza es el único antídoto contra el temor»[11]. Cuando le preguntaron si los rigores del tratamiento contra el cáncer lo deprimieron, Armstrong dijo que no, explicando: «Pensé que estar deprimido sería perjudicial [...] Tengo que decir que fue un tiempo muy positivo en mi vida»[12].

> «La esperanza es el único antídoto contra el temor».
>
> LANCE ARMSTRONG

UN REGRESO POSITIVO

Sobrevivir al cáncer con una actitud positiva intacta es un buen logro. No obstante, Armstrong quería algo más. Quería comenzar a correr de nuevo. Tuvo momentos difíciles durante su regreso. En un determinado momento en realidad se marchó en medio de una carrera, algo que nunca había hecho antes. «En la zona de arranque, me senté en un auto tratando de mantenerme caliente y pensando en lo mucho que deseaba no estar allí», dice Armstrong. «Cuando uno comienza a pensar de esa manera, no hay posibilidad de que mejoren las cosas. Una vez que salí al frío, mi actitud solo se deterioró»[13]. Aun así, volvió de ese contratiempo y ganó no una, ¡sino *cinco* carreras consecutivas del Tour de Francia!

Armstrong conoce el gran valor de tener una actitud positiva. Comentó:

> Sin creer, nos quedaría nada más que una condena abrumadora cada día. Y nos ganará. No me daba cuenta del todo, hasta el cáncer, de cómo luchamos contra las negativas trepadoras de este mundo, de cómo luchamos cada día contra las lentas etapas del cinismo. El desaliento y la desilusión eran los verdaderos peligros de la vida, no algunas enfermedades repentinas ni el catastrófico día del juicio final del milenio[14].

Luego de ganar su primer Tour de Francia en 1999, Armstrong habló con los reporteros y quiso dar esta sugerencia a sus lectores: «Me gustaría decir una sola cosa. Si alguna vez tiene una segunda oportunidad en la vida para hacer algo, tiene que continuar hasta el

final»[15]. Quiero pasarle esa misma sugerencia. Si su actitud no ha sido buena en el pasado, tiene una segunda oportunidad. Puede cambiarla. Puede escoger una buena actitud y tenerla bajo control cada día. Cuando hace esto, se le abre un mundo nuevo de posibilidades.

ACTITUD: APLICACIÓN Y EJERCICIOS

ELIJA Y MUESTRE CADA DÍA LAS ACTITUDES ADECUADAS

Su decisión de actitud hoy

¿Dónde se encuentra respecto a su actitud hoy? Hágase estas tres preguntas:

1. *¿Ya tomé la decisión de escoger y mostrar la adecuada actitud diaria?*
2. *De ser así, ¿cuándo tomé esa decisión?*
3. *¿Qué decidí con exactitud? (Escríbalo aquí).*

____

____

____

____

____

____

La disciplina de su actitud diaria

Basado en la decisión que tomó en cuanto a la actitud, ¿cuál es la disciplina que debe practicar *hoy y cada día* a fin de lograr el éxito? Escríbalo aquí.

____

____

____

____

____

____

Compensado por el ayer

Si necesita alguna ayuda para tomar la decisión adecuada sobre su actitud y para desarrollar la disciplina diaria de vivirla, haga los siguientes ejercicios:

1. *Piense en todos los factores que han contribuido en su actitud. Anótelos aquí:*

____

____

____

____

____

Ahora olvídelos. Lo que le sucede *a* usted está con mucho fuera de su control. Sin embargo, lo que sucede *en* usted es de su total elección. Comprométase a asumir *toda* la responsabilidad por su actual actitud y a *optar* por ser positivo, pase lo que pase.

2. *Comience a trabajar en sus esferas de malas actitudes. Haga una lista de sus pensamientos o hábitos negativos.*

____

____

____

____

____

Ahora bien, al lado de cada asunto, escriba una respuesta positiva o una característica opuesta a ese pensamiento. Por ejemplo, si escribió que cree que las personas quieren aprovecharse de usted, escriba al lado la palabra «confiar». Puede usar esta lista para que le ayude a conquistar sus fallas de actitud.

3. *Cada día escoja una de las características de las actitudes positivas de sus listas (la lista de malas actitudes o la lista de las cualidades positivas).*

Al vivir su día, propóngase mostrar esa cualidad positiva. Puede que quiera fijarse una meta de hacerlo una cantidad de veces. Repita este proceso hasta que su actitud se transforme en lo que desea que sea.

4. *Una de las mejores maneras de mantenerse positivo es expresando gratitud y aprecio. Busque al menos una oportunidad todos los días para decirle a alguien lo agradecido que está.*

5. *Cada semana, coloque una cita referente a la actitud donde la vea varias veces al día: en el espejo del baño, al lado de su computadora en el trabajo, en su agenda, etc.*

6. *Fije el tono del día tratando a las personas mejor de lo que espera que lo traten. Sea el primero en sonreír. Exprésele su aprecio. Espere lo mejor de ellos. Si actúa primero, se preparará para el éxito.*

7. *Si descubre que cae de nuevo en viejos patrones negativos de pensamiento o acción, haga una cita con usted mismo a mitad del día a fin de revisar su actitud. Haga una evaluación, y si su actitud no está bien, ajústela. Cuanto antes lo hagas, mejor estará.*

Anticípese al mañana

Pase algún tiempo pensando en cómo su decisión respecto a su actitud y la disciplina diaria que surge de ella influirán de manera positiva en el futuro. ¿Cuáles serán los beneficios acumulados? Anótelos aquí.

____

____

____

____

____

Guarde lo que ha escrito como un recordatorio constante porque...
La reflexión de hoy motiva su disciplina cada día, y
La disciplina de cada día aprovecha al máximo su decisión de ayer.

CAPÍTULO 4

Las **PRIORIDADES** de hoy me dan objetivo

¿Qué haría si de repente fuera independientemente adinerado y dueño de un exitoso negocio multimillonario? Esa es la pregunta que Howard Hughes enfrentó cuando solo tenía dieciocho años de edad. La madre de Hughes había muerto durante una operación en 1922 cuando él tenía dieciséis años. Cuando el padre murió por un infarto menos de dos años después, el joven heredó la compañía de herramientas Hughes.

El papá de Hughes, Howard Hughes, padre, había levantado la compañía desde cero. Nacido en 1869, trabajó en las industrias mineras de zinc y plomo en el Missouri en los años de 1890. Cuando oyó del importante descubrimiento de petróleo cerca de Beaumont, Tejas, en 1901, se dio cuenta de que era el comienzo de una nueva oferta industrial con grandes posibilidades. (En un día de producción, el primer pozo produjo la mitad de la producción acumulativa de los Estados Unidos). Pronto se mudó a Tejas y comenzó un negocio de perforación con su socio Walter B. Sharp.

Durante siete años trabajaron con éxito. Sin embargo, luego no pudieron terminar los trabajos que requerían perforar en dos pozos diferentes, pues no podían atravesar la roca dura. A fin de resolver el problema, Hughes, padre, inventó (y patentó) barrenas rotativas para hacer el trabajo. El equipamiento revolucionó la industria. A los cinco años, sus barrenas se usaban en once estados y en trece países extranjeros. Entre 1908 y 1924, obtuvo setenta y tres patentes y se hizo rico[1]. Se dice que de sus barrenas dijo: «No tenemos un monopolio.

Las personas que quieren perforar en busca de petróleo y no desean usar la barrena Hughes siempre pueden usar una pala».

¿Quién quiere ser millonario?

Cuando Hughes, padre, fallece, su hijo se convirtió en millonario. Contrató una empresa que administrara e hiciera funcionar la compañía de herramientas Hughes. Luego pensó en lo que quería hacer con su vida. Cuando era niño, le habían fascinado todo tipo de máquinas. Construyó una radio y habló con capitanes de barcos en su adolescencia. Y logró que un hombre le diera clases de aviación a escondidas, cuando tenía quince años. Era inteligente, y el mundo entero estaba a su disposición.

Decidió involucrarse en la cinematografía. Luego de casarse con una mujer de la alta sociedad de Houston, se mudó a Los Ángeles. El escritor de *Biography,* Michael Sauter dice: «La impulsividad de mudarse sería típica en Hughes, que se lanzaba a aventuras caras y riesgosas como un niño obsesionado con un nuevo pasatiempo»[2]. Pronto Hughes comenzó a producir películas y comprar teatros para proyectarlas. Su trabajo obtuvo poca atención hasta que produjo una película de aviación llamada *Los ángeles del infierno*, que también dirigió. Luego produjo *The Front Page* y *Scarface*, ambos éxitos. Estaba en una posición en la que podía edificar un estudio importante y convertirse en un poder en Hollywood, pero para ese entonces había perdido su dirección. Parecía estar más interesado en salir tras las actrices encantadoras de Hollywood que en hacer películas. Su esposa se divorció de él en 1929.

A finales de los años de 1920, dirigió su atención a la aviación. Recibió su licencia de piloto en 1928, y pronto estaba haciendo experimentos con el diseño de las naves. Comenzó su propia compañía de aviación en 1932: Hughes Aviation. Compraba un avión, lo desmantelaba y lo rediseñaba para que fuera veloz. Luego trabajó como su propio piloto de prueba. Durante varios años impuso marcas mundiales de velocidad en el aire. Durante una década, repitió el patrón de rediseñar aviones y llevarlos hasta el límite desde la cabina del piloto.

Entonces en 1940, cuando Trans World Airlines necesitaba efectivo, se invitó a Hughes a invertir en la compañía. No solo invirtió; compró la participación mayoritaria. En aquel tiempo decidió que quería hacer más popular el viaje en avión, así que contrató a Lockheed para construir aviones para TWA según sus especificaciones. Al año siguiente, abrió una gran planta para fabricar aviones de su propiedad en Los Ángeles, la cual suplía piezas de repuesto en apoyo de la guerra en Europa. Mientras tanto, Hughes seguía un tanto interesado en el negocio del entretenimiento, produciendo películas y dirigiéndolas a veces.

En septiembre de 1942, Hughes agregó otra actividad principal a su agenda. Se le concedió un contrato del gobierno para construir prototipos de embarcaciones que volaran. Acordó entregar los aviones en 1944 por un costo de dieciocho millones de dólares. Durante los siguientes años, trabajó desarrollando las embarcaciones para el gobierno. Sin embargo, en 1945, aún no había entregado ningún avión al gobierno, a pesar de haber invertido más de ochocientos millones de dólares, incluyendo la construcción de un enorme hangar por ciento setenta y cinco millones de dólares[3]. Su falta de enfoque no solo hizo que no tuviera éxito en su aventura, sino que trajo consigo un colapso mental (uno de tres que experimentó).

Todo va

Howard Hughes luego compró RKO Pictures, varias compañías aéreas pequeñas, canales de televisión y numerosos hoteles y casinos en Las Vegas. No importaba lo que llamara su atención, era capaz de hacerlo gracias a la compañía de herramientas Hughes, que financiaba sus trabajos. Aun así, nada parecía mantener su atención por mucho tiempo, y nada parecía satisfacerle. Se casó de nuevo en 1957, pero su esposa y él se separaron. En 1966, se mudó a Las Vegas sin

decírselo, y a pesar de numerosos intentos, ella nunca lo pudo ver de nuevo. Unos años después, abandonó el país. Para ese entonces era cada vez más excéntrico. El rumor era que vivía como un ermitaño, padecía de fobia hacia los gérmenes y había sucumbido a la drogadicción. En 1976 murió en un vuelo de regreso a los Estados Unidos para un tratamiento médico.

Existen quienes dirían que Hughes tuvo éxito por sus riquezas; fue el primer multimillonario de la nación y en un momento la persona más acaudalada del mundo. Sin embargo, cuando leo acerca de Hughes, veo una vida arruinada llena de potencial insatisfecho. Fue incapaz de sostener relaciones a largo plazo. Sus matrimonios no duraron. No tuvo hijos. Y las únicas compañías que poseía y que funcionaron fueron las que nunca dirigió o las que a la larga delegó el control. Transfirió el dominio de Hughes Aircraft al instituto médico sin fines de lucro Howard Hughes en 1955, llevó a RKO Pictures a la bancarrota en 1958, y renunció al control de TWA cuando estaba a punto de colapsar en 1960. En 1971, cedió el control del resto de su imperio. Murió enajenado y solo.

Por qué las prioridades importan hoy

El especialista en negocios y autor Michael LeBoef dice: «Dedicar un poco de sí mismo a todo, significa comprometer mucho de sí mismo a nada». Esto describe con certeza la vida de Howard Hughes. La atención enfocada es una de las llaves al éxito. A fin de enfocar, debes entender las prioridades. He aquí el porqué:

EL TIEMPO ES NUESTRO ACTIVO MAS PRECIADO

Si se le diera a elegir, ¿ahorraría tiempo o dinero? La mayoría de las personas se enfocan en el dinero. Sin embargo, la manera en que invierte su tiempo es mucho más importante que cómo gasta su dinero. Los errores de dinero son a menudo reparables, pero cuando pierde el tiempo, se fue para siempre.

> «Dedicar un poco de sí mismo a todo significa comprometer mucho de sí mismo a nada».
> MICHAEL LEBOEF

Sus prioridades determinan cómo pasa su tiempo, y el tiempo es precioso. Las siguientes afirmaciones quizá le ayuden a poner el tiempo en perspectiva:

Para conocer el valor de *un año*... pregúntele al estudiante que desaprobó el examen final.
Para conocer el valor de *un mes*... pregúntele a la madre de un bebé prematuro.
Para conocer el valor de *una semana*... pregúntele al editor de una revista semanal.
Para conocer el valor de *un día*... pregúntele a un asalariado, padre de seis hijos.
Para conocer el valor de *una hora*... pregúnteles a los novios que esperan encontrarse.
Para conocer el valor de *un minuto*... pregúntele a la persona que perdió el avión.
Para conocer el valor de *un segundo*... pregúntele a la persona que sobrevivió el accidente.
Para conocer el valor de *una milésima de segundo*... pregúntele al medallista de plata en las Olimpiadas[4].

Su tiempo no tiene precio. Como dijo Ralph Waldo Emerson: «Cuide sus tiempos libres. Son como diamantes sin cortar. Deséchelos y nunca se sabrá su valor. Mejórelos y serán las gemas más brillantes y útiles en la vida».

NO PODEMOS CAMBIAR EL TIEMPO, SOLO NUESTRAS PRIORIDADES

¿Alguna vez se ha encontrado pensando: *Necesito más tiempo*? Pues bien, ¡no lo va a conseguir! Nadie consigue más tiempo. Hay mil cuatrocientos cuarenta minutos en un día. No importa lo que haga, no le darán más hoy.

El consejero en ventas y autor Myers Barnes dice: «La administración del tiempo no tiene nada que ver con el reloj, pero mucho que ver con la organización y su participación en ciertas actividades que se coordinan con el reloj. Einstein entendió que la administración del tiempo es un oxímoron. No se puede controlar. Uno no puede guardar tiempo, perder tiempo, volver atrás las manecillas del tiempo ni tener más tiempo mañana que hoy. El tiempo es desapasionado, incontrolado, desahogado. Avanza independientemente de las circunstancias y, en el juego de la vida, crea un campo de juego igual para todos»[5]. Puesto que no puede cambiar el tiempo, debe en su lugar cambiar su enfoque del mismo.

Puesto que no puede cambiar el tiempo, debe en su lugar cambiar su enfoque del mismo.

NO PODEMOS HACERLO TODO

Hubo una época en mi vida en la que pensé que podía hacerlo todo, pero era joven, dinámico e ingenuo. El autor y filósofo chino Lin Yutang dijo: «Aparte del acto noble de hacer las cosas, existe el noble arte de dejar las cosas sin hacer. La sabiduría de la vida consiste en la eliminación de lo superficial».

Puede tener cualquier cosa que quiera, pero no puede tener todo lo que quiere. Tiene que escoger. La excelencia proviene de hacer bien las cosas buenas. Si no está seguro de cuáles son las cosas buenas, imagínese que solo le quedan seis meses de vida. Las cosas que haría en ese lapso corto son las buenas.

ESCOGEMOS NUESTRA VIDA DE ACUERDO A CÓMO INVERTIMOS EL TIEMPO

Todo lo que hace ahora es algo que decidió hacer. Algunas personas no quieren creer esto. No obstante, si tiene más de veintiún años, su vida es lo que está haciendo de ella. Para cambiar su vida, necesita cambiar sus prioridades.

Una vez se le preguntó a Jack Welpott, quien dirigió el programa de fotografía en la universidad estatal de San Francisco durante muchos años, cómo era posible enseñar con tanta eficiencia y crear arte de manera tan prolífica. He aquí su respuesta: «Desde el día en que me contrataron comencé a cultivar una reputación dentro del Departamento de Arte de ser distraído. Descubrí que después de más o menos un año de perder el rastro de las tareas de mi comité, olvidar responder memorándums y faltar a las reuniones del departamento, bueno, al poco tiempo solo dejaron de *pedirme* que hiciera todas esas cosas». Welpott le dio una mayor prioridad a crear arte y a enseñarles a otros a hacer lo mismo, que a los métodos y la burocracia de la vida universitaria. Puede que no esté de acuerdo con su modo de lograr sus prioridades, pero tiene que admitir que él sabía cuáles eran las suyas.

LAS PRIORIDADES NOS AYUDAN A ELEGIR CON SABIDURÍA

El autor Robert J. McKain dice: «La mayoría de las metas no se logran debido a que empleamos nuestro tiempo haciendo cosas secundarias». Enfrentémoslo, hay muchas cosas compitiendo por nuestra atención. Muchas personas quieren que seamos parte de su agenda. Miles de fabricantes desean que gastemos nuestro dinero en sus productos. Nuestros propios deseos pueden incluso ser tan diversos y nuestra atención tan dispersa que a menudo no estamos seguros de qué debería atrapar nuestra concentración. Por eso es necesario que enfoques tu concentración. Para tener éxito, uno no puede circular solo por el carril rápido; corramos por *nuestra* propia ruta. Las personas que logran su potencial y cumplen sus sueños determinan y actúan sobre sus prioridades cada día.

Para tener éxito, uno no puede circular solo por el carril rápido; corramos por *nuestra* propia ruta.

Tome la decisión de determinar y actuar en orden de importancia cada día

Cuando me gradué de la universidad y comencé mi carrera, no trabajaba de acuerdo a mi propia agenda. Allá por los años de 1960 cuando estudiaba para el ministerio, la mayoría de mis trabajos de clase me preparaban para la consejería y la administración. Entonces cuando comencé a trabajar en 1969, adivinen en qué invertí la mayor parte de mi tiempo. Exacto, aconsejando y administrando. Nada podría haber estado más lejos de mis dones naturales, ni mis inclinaciones naturales. A pesar de mucho trabajo duro, no me sentía satisfecho ni era eficiente.

Debido a que quería mejorar y adquirir capacidades que no había aprendido en la universidad, en 1971 empecé la licenciatura en administración de empresas. Mientras leía para una de las asignaturas, me encontré con un párrafo escrito sobre el economista italiano Vilfredo Pareto. Hablaba sobre la prioridad y el Principio de Pareto. Decía que si uno se enfoca en veinte por ciento de las prioridades, obtendremos a cambio ochenta por ciento de nuestro esfuerzo. ¡Ese fue mi momento eureka! Es ahí cuando tomé esta decisión: ***Voy a priorizar mi vida y dar enfoque y energía a las cosas que me proporcionan el más alto reingreso.***

Nunca volví a mirarme a mí mismo ni a mi trabajo de igual modo. Me di cuenta de que necesitaba enfocar ochenta por ciento de mi tiempo, energía y recursos en mis puntos fuertes, no en la consejería y en la administración. Esas actividades no eran malas. Solo eran malas para mí. Desde el momento en que tomé esa decisión, he sido un hacedor del Principio de Pareto, y lo he enseñado a otros durante treinta y tres años. (Si desea leer más sobre el Principio de Pareto, lea *Desarrolle el líder que está en usted*).

La mayor parte del tiempo esto me ha mantenido enfocado y por buen camino, aunque cuando al principio comencé a aplicarlo, los resultados no fueron siempre los calculados. Margaret y yo aún nos reímos de la vez que me pidió que le ayudara a cortar el césped. «Margaret», le dije, habiendo apenas aprendido de Pareto, «no quiero emplear mi tiempo en algo así. Estoy tratando de mantenerme enfocado. Podemos pagarle a alguien para que lo haga».

Margaret me miró y respondió: «¿Pagar con qué?». Resolvimos la situación, pero fue un momento decisivo para nosotros. A partir de ese momento, he tratado de enfocarme en las cosas que son importantes y de no desviarme.

Si quiere cambiar el modo de verse a sí mismo y lo que hace tomando una decisión respecto a sus prioridades, haga lo siguiente:

RETOME EL DÍA DE HOY

¿Nunca ha notado que las personas que no tienen nada que hacer casi siempre quieren pasar su tiempo con usted? El poeta Carl Sandburg dijo: «El tiempo es la moneda más valiosa en su vida. Usted, y solo usted, determinará cómo se invertirá esa moneda. Tenga cuidado de no permitirle a otros que la inviertan en su lugar».

Su mayor posesión son las veinticuatro horas que tiene delante. ¿Cómo las invertirá? ¿Se rendirá ante las presiones o se enfocará en las prioridades? ¿Permitirá que correos electrónicos carentes de sentido, tareas de poca importancia, vendedores por TV, interrupciones y otras distracciones consuman su día? ¿O asumirá la responsabilidad absoluta de cómo invertir su tiempo, tomará el control de las cosas que puede hacer y que hará que el día de hoy sea suyo? Si no decide cómo invertir su día, otra persona lo hará por usted.

HÁGASE TRES PREGUNTAS

Ninguna cuestión de la Docena Diaria ha añadido más a mi éxito que el principio de las prioridades. Cuando descubrí que necesitaba cambiar mi modo de encarar mi día y mi carrera, comencé a hacerme tres preguntas críticas:

1. **¿Qué se *requiere* de mí?** Una evaluación realista de prioridades en cualquier esfera de la vida debe comenzar con una apreciación sensata de lo que debe hacer una persona. A fin de que sea un buen cónyuge o padre, ¿qué se requiere de usted? Con el propósito de satisfacer a su empleador, ¿qué debe hacer? (Si lidera a otros, la pregunta debería ser: ¿Qué debe hacer en persona que no puede delegarle a ningún otro?). Al ordenar las prioridades, siempre comience con la pregunta del requerimiento y reflexione con cuidado antes de continuar con la siguiente pregunta.
2. **¿Qué me proporciona la mayor *devolución?*** Al progresar en su carrera, comience a descubrir que algunas actividades proporcionan un reembolso mucho mayor que otras por el esfuerzo invertido. (¡Cualquiera que no haya descubierto esto quizá no esté progresando en su carrera!). El próximo lugar para centrar su atención es en esas actividades de gran reingreso.
3. **¿Qué me proporciona la mayor *recompensa?*** Si solo hace lo que debe y lo que es eficaz, será muy productivo, pero quizá no tendrá contentamiento. Creo que también es importante considerar lo que le da satisfacción personal. Sin embargo, encuentro que algunas personas quieren comenzar con la pregunta de la *recompensa* y no salir de allí. Ninguno puede tener éxito si no posee la disciplina de ocuparse de las primeras dos esferas antes de sumarle la tercera.

El filósofo William James dijo: «El arte de ser sabio es el arte de saber qué cosas pasar por alto». Si enfoca sus prioridades contestando estas tres preguntas, tendrá una mejor idea de lo que debería pasar por alto.

> «El arte de ser sabio es el de saber lo que se pasa por alto».
>
> WILLIAM JAMES

MANTÉNGASE EN SU ZONA DE FORTALEZA

Las personas no pagan por lo aceptable. Las personas no salen a buscar un restaurante mediocre ni una película regular cuando salen de noche. Los empleadores no premian al vendedor conocido como el señor Promedio. Nadie dice: «Démosle el contrato a la compañía que hará tan solo un trabajo adecuado».

Fue un gran día en mi iglesia cuando dejé de aconsejar a las personas y dejé de participar en los detalles administrativos. Aun así, encontrar mi zona de fortaleza me llevó algo de tiempo y exploración. Si aún no domina bien sus puntos fuertes, es posible que quiera explorar algunas de estas sugerencias. Están basadas en lo que hice para encontrar los míos:

- **Prueba y error:** Nada le enseña más que sus éxitos y fracasos. Cada vez que pareciera que todo es «prueba» y comete muchos errores, es probable que sea hora de avanzar. Con todo, debe arriesgarse a fracasar a fin de hallar sus éxitos.
- **El consejo de otros:** Pedirle a otros que evalúen su eficiencia no siempre resulta divertido, pero siempre es de ayuda. Asegúrese de elegir personas que no tengan otra agenda que no sea la de ayudarle.
- **Pruebas de personalidad:** Las evaluaciones sobre los perfiles de la personalidad quizá sean de mucha ayuda. Le ayudarán a aclarar algunas de sus inclinaciones naturales y a revelar algunos puntos fuertes y débiles de los que no es consciente.
- **Su experiencia personal:** A decir verdad, uno logra percibir lo bien que hace algo al hacerlo muchas veces. Solo recuerde esto: La experiencia no siempre es la mejor maestra, ¡la experiencia evaluada sí lo es!

El primer ministro inglés William Gladstone dijo: «Sabio es el que no gasta energías en cosas para las que no es apto; y es aun más sabio si entre las cosas que puede hacer bien, escoge y hace lo mejor con resolución». Mientras más permanece en su zona de fortaleza, mayor será su productividad y su habilidad de llegar a su potencial.

> La experiencia no siempre es la mejor maestra, ¡la experiencia evaluada sí lo es.

Control de las disciplinas de las prioridades

Una de las cosas que noté muy pronto después de tomar mi decisión respecto a las prioridades fue que estas cambian con mucha facilidad. Es por eso que se deben evaluar y proteger con regularidad. Mi recordatorio para tener el control de la disciplina de las prioridades es esta: ***Cada día viviré mi vida de acuerdo a mis prioridades.*** ¿Qué significa esto? Cinco cosas:

1. Evalúe las prioridades cada día

Un hombre fue al partido final de la liga profesional y subió hasta la fila del último sector del estadio para llegar a su asiento. Después de comenzar el partido, divisó un asiento vacío en la línea de las cincuenta yardas. Luego de bajar hasta allí, le pregunta al señor que estaba sentado en el asiento contiguo:

—Discúlpeme, ¿está reservado para alguien?

—No —respondió el hombre—. En realidad, el asiento le pertenece a mi esposa. Debería haber venido con ella, pero ella murió. Este es el primer partido de la liga profesional al que no hemos asistido juntos desde que nos casamos en 1967.

—Eso es muy triste. Sin embargo, ¿no pudo encontrar a alguien que ocupara su asiento, un pariente o amigo cercano?

—No —respondió el hombre—, todos están en el funeral.

Las prioridades no se quedan en el mismo lugar; necesita visitarlas todos los días. ¿Por qué? Porque las condiciones cambian a cada momento. También cambian los métodos para hacer las cosas. Sus valores, una vez definidos, serán estables. Podrá confiar en ellos. Con todo, la manera de llevarlos a cabo tiene que ser flexible.

2. Planifique su tiempo con cuidado

Una vez leí que Charles Schwab, presidente de Bethlehem Steel a comienzos del siglo veinte, se encontró con el consultor de gestión y

relaciones públicas Ivy Lee porque quería mejorar la productividad de su compañía. «Sabemos lo que deberíamos estar haciendo», explicó Schwab. «Ahora, si pudiera mostrarnos un mejor modo de hacer las cosas, lo escucharé, y le pagaré cualquier cosa dentro de lo razonable».

Lee dijo que podía ayudarlo, y que tomaría solo unos veinte minutos de su tiempo. Le entregó a Schwab una hoja en blanco y dijo: «Escriba las seis cosas más importantes que tiene que hacer mañana». Schwab escribió.

«Ahora enumérelas en orden de importancia para usted y la compañía». Cuando Schwab terminó, Lee continuó: «Ahora ponga ese papel en su bolsillo, y a primera hora mañana por la mañana, sáquelo y mire la tarea número uno. No mire las demás, solo la primera, y comience a trabajar en eso hasta que termine. Luego aborde la segunda del mismo modo, luego la tercera y así sucesivamente hasta que deba parar de trabajar. No se preocupe si solo terminó una o dos tareas. Trabajará en las más importantes. Las otras, no podría haberlas terminado con ningún otro método. Y sin algún tipo de sistema, es probable que le tomaría diez veces más realizarlas; y puede que ni siquiera las tendrías hechas en orden de importancia.

»Haga esto todos los días laborables», dijo Lee. «Después que se convenza del valor de este sistema, dígales a sus empleados que hagan la prueba. Pruébelo cuanto tiempo quiera, y luego envíeme un cheque por el valor que crea que tenga la idea».

Pocas semanas después, Schwab le envió un cheque por veinticinco mil dólares junto con una carta que decía que era la lección más útil que había aprendido. No mucho después, Bethlehem Steel se convirtió en el mayor productor independiente de acero de su época.

De acuerdo con una encuesta realizada por Day-Timers, Inc., solo uno de cada tres trabajadores planifica sus agendas diarias. Y solo nueve por ciento de ellos lleva a cabo y terminan lo planificado[6]. Si quiere ser eficiente, debe ser capaz de hacer la transición para planificar.

Yo planifico mi agenda por cuarenta días cada vez. Cuando me preparo para encarar el día, ya lo tengo esquematizado. Hora por hora. Es excepcional el día que me levanto por la mañana preguntándome qué voy a hacer ese día, aun en vacaciones.

3. Siga su plan

No es mi intención insultar su inteligencia al sugerirle que siga su plan, pero hace falta decirlo. De acuerdo con el experto en la administración del tiempo Alec Mackenzie, las encuestas revelan que la mayoría de los ejecutivos no llevan a cabo sus tareas más importantes hasta la media tarde. ¿Por qué? Porque casi todos terminan antes las prioridades secundarias para así tener una sensación de logro[7].

El novelista alemán Johann Wolfgang von Goethe dijo: «Las cosas que más importan nunca deben estar a la merced de las cosas menos importantes». Si da prioridad a su vida y planifica su día, pero no lo lleva a cabo, los resultados que obtendrá serán los mismos del que no establece prioridades en lo absoluto.

4. Delegue cada vez que le sea posible

Cuando se trata de delegar, he observado que la mayoría de las personas se ubican dentro de dos categorías; o se quedan con las cosas o se deshacen de ellas. Los que se quedan con las cosas se niegan a dejar cualquier cosa que piensan que es importante, aunque sea la mejor persona para realizar la tarea o no. Su meta es la perfección. Los que se deshacen de las cosas son rápidos para desligarse de las tareas, pero piensan poco en hasta qué punto tendrá éxito la delegación de sus esfuerzos. Su meta es vaciar su escritorio.

¿Cómo se encuentra la norma para delegar? ¿Cuándo es bueno darle a otro la tarea para hacer y cuándo es bueno quedarse con ella? He aquí la guía que uso: Si hay alguien que puede lograr la labor que estoy haciendo ochenta por ciento igual que yo, la delego. Y si hago un buen trabajo de motivación, ánimo y recompensa, ellos mejorarán

aun más. He delegado responsabilidades usando este patrón, y luego de un tiempo, la persona que tomó el trabajo pasa a hacerlo mucho mejor de lo que yo lo habría hecho. Cuando ocurre esto, es muy gratificante.

Hoy estoy rodeado de personas en mi equipo que hacen cosas mucho mejor que yo. Son determinantes en las esferas que soy débil, y exceden mis expectativas en otras. Me llevan a un nivel mucho más alto de lo que podría lograr solo, y me permiten vivir mis prioridades. El consejo del experto en gestión Peter Drucker es verdad: «Ningún ejecutivo ha sufrido jamás debido a que sus subordinados fueran fuertes y eficientes».

> «Ningún ejecutivo ha sufrido jamás debido a que sus subordinados fueran fuertes y eficientes».
>
> PETER DRUCKER

5. Invierta en las personas adecuadas cada día

Hay un aspecto más que quiero mencionar en el campo de las prioridades, y es la necesidad de priorizar la manera en que invertimos nuestro tiempo con las personas. Mi amigo Waylon Moore observó que muchas veces «pasamos tiempo prioritario con personas problemáticas cuando deberíamos estarlo pasando con personas con potencial». Creo que esto es cierto.

¿Cómo decide con quién pasar su tiempo? Sin duda, deseará tratar a todos con respeto y tener una relación buena y positiva con todos. Aun así, no debería pasar tiempo con todos por igual. He aquí lo que utilizo para evaluar dónde invertir mi tiempo:

- Valor para el equipo
- Responsabilidad
- Potencial
- Habilidad natural
- Momento oportuno
- Aptitud para ser mentor

La persona con la que me gusta invertir mucho tiempo ahora es Kevin Small, el presidente de INJOY, una de mis compañías.

Su talento es inmenso. Su potencial no tiene límites. Nadie influye en el equipo como él. Ya es uno de los excelentes ejecutivos más jóvenes del país, apenas tiene treinta y dos años. Tengo muchos deseos de ver cómo se desarrollará durante la próxima década.

Reflexiones sobre las prioridades

Estoy agradecido que aprendí a priorizar con tiempo la vida en mi carrera. Ninguna otra decisión ha tenido tan gran impacto en mi vida y en mi carrera. He aquí cómo:

En mis veinte...	Mis prioridades me quitaron la culpa de no hacerlo todo.
En mis treinta...	Mis prioridades me ayudaron a separar mis puntos fuertes de los débiles.
En mis cuarenta...	Mis prioridades me dieron la mayor retribución a mi trabajo.
En mis cincuenta...	Mis prioridades me permiten contratar personal de acuerdo a mis debilidades.

Si quiere incrementar su enfoque y ser eficiente en un nivel jamás experimentado, tome la decisión de priorizar su vida y de controlar la disciplina de las prioridades cada día.

Los niños son su prioridad

Cada vez que las personas llegan al más alto nivel en su profesión, puede estar seguro de que sus prioridades han sido muy importantes para ellos. Sin duda, este fue el caso de Betsy Rogers, una maestra de Leeds, Alabama, quien llegó a ser la Maestra Nacional de 2003. Rogers no puede recordar un día en que no quisiera ser maestra. Lo llevaba en la sangre... y en su familia. Su abuela fue maestra rural, comenzando cuando solo tenía dieciséis años de edad. Las dos hermanas de la abuela la siguieron en su profesión. Y la madre de Betsy enseñó en la Escuela Dominical durante cincuenta años. Así fue que cuando asistió a la universidad, estudió como es lógico para ser maestra también.

«Quería cambiarles el mundo», dijo Rogers. «Me llevó varios años darme cuenta de que no podía cambiar el mundo en el que vivían mis alumnos. Sin embargo, al comprender que la escuela era el mejor lugar para algunos de mis niños, me comprometí a hacer que mi aula fuera donde mis estudiantes pudieran sentirse seguros y quise lograr un ambiente que fuera una fuente de alegría para esos con vidas desafortunadas»[8].

Rogers comenzó a enseñar en 1974, inmediatamente después de recibir su título. Dedicó seis años para cuidar a sus hijos hasta que tuvieron edad escolar, pero sabía que en cuanto fueran lo suficiente mayores, ella regresaría al aula. Estar conectada a la comunidad donde enseñaría era una prioridad. Por lo tanto, a principio de los años de 1980, su esposo y ella compraron una granja abandonada cerca de la escuela. Rogers dice:

> Cuando mi esposo y yo mudamos a nuestra familia de un vecindario más pudiente a Leeds hace veintiún años, nuestro propósito era criar a nuestros hijos en un ambiente con una población más diversa de trasfondo rural [...] Muchos de mis colegas no creían que fuera provechoso vivir en la comunidad donde enseño, pero he descubierto que esta relación con la comunidad de Leeds ha sido muy gratificante y productiva. Al vivir y trabajar en Leeds, soy en verdad parte de la comunidad[9].

Al hacer de esa conexión con la comunidad una prioridad, ha podido ayudar mucho más a sus alumnos. Se acerca a los padres, invita a alumnos a su casa y asiste a muchas de sus actividades extracurriculares. «Deberíamos estar orgullosos de nuestra profesión», dice, «y necesitamos ser modelos a seguir. No deberíamos perder de vista el hecho de que nuestra influencia quizá nunca la veamos»[10].

Enfocada en las mejoras

Debido a que Rogers está enfocada, vive mejorando y trabajando sin cesar a fin de alcanzar su máximo potencial en la profesión. Cree que los maestros deben ser modelos de la dedicación al aprendizaje que dura toda la vida. Y no solo sirve de labios para fuera. Cuando sus dos hijos fueron a la universidad, volvió a estudiar. Desde entonces ha obtenido tres licenciaturas más: en 1998, 2000 y 2002.

Como Maestra Nacional del Año, se esperaba que pasara un año visitando escuelas y sirviendo como portavoz internacional de la educación. Cuando terminó, pudo haber aprovechado el reconocimiento recibido como trampolín para llegar a un mejor puesto administrativo con mayor salario. Sin embargo, no se trata de esto. Según su inspector Bob Neighbors, Rogers ha solicitado volver a ejercer en una escuela de la ciudad que está bajo alerta académica por bajas calificaciones en las evaluaciones[11]. Después de todo, ¿de qué sirve superarse si no puede usar lo aprendido para ayudar a otros? El inspector Neighbors llama a Rogers «una de esas personas genuinamente extraordinarias para las que la enseñanza no es solo su vocación, sino su gozo, su descubrimiento diario y su pasatiempo»[12]. La maestra lo resume así: «Me enseñaron que nos pusieron en esta tierra para servir»[13]. Esa es su prioridad... ¡y la vive cada día!

PRIORIDADES: APLICACIÓN Y EJERCICIOS
DETERMINE Y ACTÚE CADA DÍA DE ACUERDO A LAS PRIORIDADES IMPORTANTES

Su decisión de prioridades hoy

¿Dónde se encuentra respecto a sus prioridades hoy? Hágase estas tres preguntas:

1. *¿Ya tomé la decisión de determinar y actuar en las prioridades importantes diarias?*
2. *De ser así, ¿cuándo tomé esa decisión?*
3. *¿Qué decidí con exactitud? (Escríbalo aquí).*

Su disciplina de prioridades diarias

Basado en la decisión que tomó en cuanto a las prioridades, ¿cuál es la disciplina que debe practicar hoy y cada día a fin de lograr el éxito? Escríbalo aquí.

Compensado por el ayer

Si necesita alguna ayuda para tomar la decisión adecuada sobre sus prioridades y para desarrollar la disciplina diaria de vivirla, haga los siguientes ejercicios:

1. *¿Cómo ha considerado el tiempo en el pasado? ¿Lo ha visto como algo precioso o le ha sido indiferente? ¿Cómo su enfoque del tiempo ha moldeado su vida hasta ahora?*
2. *Tómese un día libre del trabajo a fin de reflexionar de verdad en estas preguntas del capítulo:*

   ¿Qué se requiere de usted?
   ¿Qué le da la mayor retribución?
   ¿Qué le da la mejor recompensa?

   ¿Cómo su valoración en esas tres esferas lo motivaría a cambiar su vida?
3. *Practique un método de perseguir una prioridad con una meta mayor de la que tenga en la actualidad usando el siguiente patrón:*
   - *Priorizar: Saber qué es importante.*
   - *Organizar: Decidir cómo se llevará a cabo.*
   - *Planificar: Decidir cuándo lo hará.*
   - *Comunicar: Informarle a su equipo sus prioridades.*
   - *Ejecutar: Cumplir su plan cabalmente.*
   - *Evaluar: Examínese usted y sus resultados a la luz de sus prioridades.*

Anticípese al mañana

Pase algún tiempo pensando en cómo su decisión respecto a su actitud y la disciplina diaria que surge de ella influirán de manera positiva en el futuro. ¿Cuáles serán los beneficios acumulados? Anótelos aquí.

____

____

____

____

Guarde lo que ha escrito como un recordatorio constante porque...
La reflexión de hoy motiva su disciplina cada día, y
La disciplina de cada día aprovecha al máximo su decisión de ayer.

CAPÍTULO 5

La SALUD de hoy me da fuerzas

Necesito comenzar este capítulo confesando algo. Por lo general, cuando las personas escogen un libro, uno en especial que contiene consejos, esperan que el autor sea un experto en cada campo del que escribe. Cuando se trata de salud, ese no es mi caso.

Durante gran parte de mi vida se me ha escapado el balón en este campo. A decir verdad, fue más un asunto de negligencia que otra cosa. Siempre he sido sano como un caballo. Lo único que me estorba con regularidad son las alergias propias de las estaciones, pero no logran frenar mis actividades. Es más, en los treinta años de vida pública, primero como pastor y luego como conferenciante, nunca falté a una cita por enfermedad. ¡Nunca! Simplemente no me enfermo. Aun cuando hacía de la noche día, me quedaban energías.

He tenido una vida muy vertiginosa. Durante unos diez años tuve dos empleos muy exigentes. Lideraba una iglesia de más de tres mil personas, con un personal de más de cincuenta empleados y un presupuesto anual de cinco millones de dólares. Al mismo tiempo lideraba una organización de desarrollo de liderazgo que requería que viajara y hablara más de cien días al año. Cuando dejé el pastorado para dedicar mi tiempo a mi organización, casi duplicaba mi tiempo de viaje. También hice crecer la compañía y la cantidad de empleados se multiplicaron de dieciocho a ciento setenta y cinco.

Mantener ese estilo de vida a ese ritmo implicaba que rara vez hiciera ejercicio, que no comiera bien y que tuviera sobrepeso. Con todo, eso no me preocupaba. Cada año me hacía un reconocimiento médico y el doctor me daba un informe excelente. Así que solo tomé mi salud por sentado.

Fiesta del corazón

Todo eso cambió el 18 de diciembre de 1998. Era la noche de la fiesta anual de Navidad para mis empleados y sus cónyuges. Todos habíamos disfrutado de una sabrosa cena en el Club 755 en el Turner Field de Atlanta, donde juegan los Bravos, y muchos disfrutábamos de la música y bailábamos un poco. Al finalizar la fiesta, no me sentía bien. Uno de mis empleados me abrazó al despedirse y sintió sudor frío en mi nuca. De repente sentí un dolor agudo en mi pecho que me puso de rodillas. Nunca había experimentado algo así. Mientras estaba tirado en el piso esperando a los paramédicos, me parecía que tenía un elefante sentado sobre mi pecho. Estaba agradecido que Margaret, nuestros hijos y muchos de mis íntimos amigos estuvieran en la fiesta porque pensé que no iba a sobrevivir.

Cuando llegué al hospital, me dijeron que estaba teniendo un ataque cardíaco serio. Mientras estaba acostado en la sala de emergencias con los médicos realizando diferentes tratamientos, ninguno de los cuales parecía dar resultados, mi asistente, Linda Eggers, realizó una llamada telefónica. Seis meses antes, un cardiólogo de Nashville llamado John Bright Cage había almorzado conmigo y comentado su preocupación por mi salud. Al terminar la conversación, me dijo que si alguna vez necesitara de su ayuda, que lo llamara, de día o de noche. Me dio su teléfono particular. A las dos de la mañana Linda lo llamó. Menos de una hora después, entró el doctor Jeff Marshall con algunos de sus colegas anunciando: «Llegó el mejor equipo». El doctor Cage había llamado a uno de los mejores cardiólogos de Atlanta y le pidió que me ayudara.

En la madrugada, el doctor Marshall realizó un procedimiento para quitar un coágulo que había llegado hasta el corazón. Me salvó la vida. Luego me explicó que había utilizado una técnica nueva de reciente desarrollo. Si hubiese tenido el ataque uno o dos años antes, no se hubiera podido hacer nada. ¡Me habría matado!

Por qué es importante la salud hoy

Parece hasta demasiado obvio mencionar que su salud importa hoy, pero creo que debo decirlo porque muchas personas tratan a sus cuerpos del modo que lo hice yo por más de cincuenta años. Así que aquí tiene un recordatorio de lo que está en juego cuando se trata de la salud:

Su salud influye en sus emociones, intelecto y espíritu

Quizá escape de muchas de las cosas que le hagan daño. A lo mejor deja un empleo peligroso. Tal vez se mude de un clima a otro. Puede que se aleje de alguien que quiera herirlo. Sin embargo, no puede alejarse de su cuerpo. Por el tiempo que viva, se queda con él. Si toma decisiones que provocan que se sienta dañado de continuo o con poca salud, afectará cada aspecto de su vida: su corazón, mente y espíritu. Piense en lo difícil que resulta ser positivo, concentrarse u orar cuando tiene dolor de muela. Condiciones más serias pueden distraerle aun más.

La salud a menudo determina la calidad de la vida así como su cantidad

Mi amigo Zig Ziglar pregunta: «Si tuviera un caballo de carrera de un millón de dólares, ¿le permitiría fumar cigarrillos, beber güisqui y quedarse levantado toda la noche? ¿Y si fuera un perro de mil dólares?». Por supuesto que no lo permitiría. Un caballo de pura raza que no se cuide bien sería incapaz de ganar alguna carrera. Un perro cuya salud se agote no trabajaría bien ni se vería bien. La verdadera pregunta es: Si no permitiría que sus animales hagan tales cosas, ¿por qué se lo permite a usted mismo?

¿Alguna vez ha conocido a personas que consumían excesivas cantidades de alcohol, droga o tabaco? Tales abusos a veces causan la muerte temprana. Otros envejecen antes de tiempo y sufren problemas serios de salud.

ES MÁS FÁCIL MANTENER LA BUENA SALUD QUE RECUPERARLA

Las personas son cómicas. Cuando son jóvenes, emplean su salud para ganar riquezas. Más tarde, pagarán con gusto todo lo que tengan tratando de recuperar su salud. Yo me enredé en una trampa similar, a pesar de no haber estado tratando de acumular riqueza. Me movía una sensación de misión y un deseo de lograr algo. Esto me hizo cometer varios errores costosísimos:

- Era arrogante respecto a mi salud.
- Pensaba que porque me sentía bien, tenía salud.
- Trabajaba demasiado.
- No hacía suficiente ejercicio.
- No escuchaba a mis amigos que con buenas intenciones trataban de advertirme acerca de mi estilo de vida.

Siempre es más fácil mantener la buena salud que recuperarla. (¿Recuerda lo que costaba recuperar el estado físico luego de un tiempo de inactividad?). Es lamentable, pero algunos errores en la salud son permanentes, y no se puede recuperar lo perdido.

Las personas son cómicas. Cuando son jóvenes, emplean su salud para ganar riquezas. Más tarde, pagarán con gusto todo lo que tengan tratando de recuperar su salud.

Tome la decisión de conocer y seguir las pautas de salud cada día

Mientras me recuperaba de mi infarto en el hospital, me sentí muy afortunado de estar aún con vida. Las enfermedades cardiovasculares son la causa número uno de muerte en Estados Unidos y en Europa[1]. Aun así, no supe cuánta bendición tuve hasta que el doctor Marshall me dijo que mi corazón no había sufrido daños. Esto implicaba que tenía el potencial de recuperarme por completo.

El doctor Marshall me dijo que los hombres que sobreviven un ataque cardíaco precoz (y aprenden de él), a menudo viven más tiempo y con mejor salud que los que nunca sufren uno. La clave a mi salud futura estaría en mi disposición a tomar la decisión de cambiar mi modo de vida y mantenerlo. Para ser más específico, me dijo que comiera comidas de bajo contenido graso e hiciera ejercicios todos los días. Ya había intentado hacer dietas. Sin embargo, con frecuencia terminaba con algo como esto:

Desayuno
½ toronja
1 rebanada de pan integral tostada
8 onzas de leche descremada

Almuerzo
4 onzas de pechuga de pollo sin piel a la plancha
1 taza de brécol al vapor
1 galletita de chocolate
Té sin azúcar.

Merienda
El resto del paquete de galletitas de chocolate
¼ kilo de helado crocante
1 pote de dulce de azúcar, caramelo y turrón

Cena
2 panes de pan de ajo
1 pizza grande de salame
1 jarra de Coca Cola
3 barras de chocolate
1 torta entera de queso comida en el refrigerador

¡Nunca más! A los cincuenta y un años de edad, tomé la siguiente decisión de salud: ***Me cuidaré bien haciendo ejercicio y comiendo saludable.***

Si conoce el valor de la buena salud, pero le ha costado comprometerse con informarse y seguir las pautas para una buena salud, le doy algunas sugerencias que quizá le ayuden a darle importancia al asunto y a enfrentarlo:

Tenga un propósito por el que valga la pena vivir

Nada es mejor que tener una perspectiva para ayudar a la persona a hacer lo adecuado. Cuando tiene algo por lo cual vivir, no solo le da el deseo de vivir una larga vida, sino también le ayuda a ver la importancia de los pasos que hay en el camino. Tener una visión global nos ayuda a soportar las pequeñas irritaciones.

Es difícil encontrar la motivación cuando no hay esperanza para el futuro. Una razón de ser ayuda a la persona a tomar la decisión de cambiar y a lograr la disciplina necesaria a fin de hacer de ese cambio algo permanente. Me di cuenta de esto después de mi infarto. Un amigo que pasó mucho tiempo conmigo durante mi recuperación, vio que una vez tras otra dejaba de comer los postres, cosa que no era común en mí, y al final me preguntó: «¿Perdiste el deseo por los postres?».

> Es difícil encontrar motivación cuando no hay esperanza para el futuro.

«No», le respondí, «pero mi deseo por la vida es mayor».

Trabaje en lo que disfruta

Una de las causas mayores de estrés debilitante en la vida de las personas es hacer trabajos que no disfrutan. Es como dijo la comediante Lily Tomlin: «El problema con la carrera de ratas es que aunque la gane, sigue siendo una rata». Creo que hay dos grandes frustraciones que contribuyen a este estrés. En primer lugar, realizar trabajos que no creen importantes. Si realiza trabajos que piensa que no le agregan valor ni a usted ni a otros, pronto se desmoralizará. Si trabaja así durante mucho tiempo, comienza a desgastarse. Para mantenerse sano, su trabajo debe estar en línea con sus valores.

Otro motivo por el que algunas personas no disfrutan de su trabajo es porque lo que hacen los mantiene en su campo de debilidad. Nadie puede hacer esto por mucho tiempo y tener éxito. Por ejemplo, la mayoría de las personas odian hablar en público. ¿Cómo le gustaría pararse frente a una audiencia y hablarle todos los días? Ese es el temor número uno de muchos. No obstante, para mí es mi mayor gozo. Luego de hablarles a las personas durante seis o siete horas en una conferencia, no estoy cansado. ¡Estoy lleno de energía! Hablar frente a las audiencias me da energía.

Una de las maneras de darse cuenta de si trabaja en un campo de fortaleza es que le da energía de verdad. Aun si está dando sus primeros pasos en su carrera o comenzando algo nuevo, y aunque no sea muy bueno en lo que hace, todavía puede darse cuenta si es un punto fuerte prestándole atención a cómo responde a sus fracasos. Los errores que le desafían muestran sus puntos de fortaleza. Los errores que le amenazan, muestran sus puntos de debilidad.

Descubra su ritmo

Según se dice, Mickey Mantle comentaba: «Si hubiera sabido que iba a vivir tanto, me hubiera cuidado mejor». Creo que esta afirmación podría aplicarse a muchas personas de su edad. El cuidado personal incluye descubrir y mantener el ritmo bueno y adecuado para usted. Si toma la vida a un ritmo menor a su nivel de energía, se convertirá en un perezoso. Si corre de continuo más rápido de lo que puede, se agotará. Necesita encontrar su equilibrio.

> Según se dice, Mickey Mantle comentaba: «Si hubiera sabido que iba a vivir tanto, me hubiera cuidado mejor».

Como mencioné antes, siempre he sido una persona de mucha energía, y nunca pensaba que hubiera cosa que no pudiera hacer. Sin embargo, en 1995, cuando tenía cuarenta y siete años, estaba tan cansado de liderar a mi iglesia y a mi propia organización que estaba

agotado. Me encantaban las dos cosas, pero hacerlas al mismo tiempo durante más de una década me estaba afectando al fin.

Un día le dije a Margaret: «No puedo continuar haciendo esto. Tengo que dejar una cosa o la otra». Margaret me había estado diciendo por años que redujera mi ajetreada agenda, pero se sorprendió por lo que le dije.

«John», me dijo, «en todos estos años que te conozco es la primera vez que te escucho decir que estás exhausto».

Aún hoy, a los cincuenta y siete años de edad, tiendo a querer hacer más e ir más rápido de lo que es bueno para mí en realidad. Hay muchas oportunidades que quiero aprovechar, libros que quiero escribir y personas que quiero ayudar. Estoy tratando a cada instante de lograr un equilibrio entre mi deseo de mantener un ritmo de vida saludable y mi impulso de lograr todo lo que puedo durante toda mi vida.

Acepte su valor personal

Durante las semanas y los meses siguientes al ataque terrorista al Centro de Comercio Mundial de Nueva York, la canción «Dios bendiga a América» recobró popularidad y se cantaba antes de todos los partidos y en otras actividades. La canción la compuso Irving Berlin, creador de innumerables éxitos populares de Broadway como «Blanca Navidad», «Desfile de Pascua», «Puttin' on the Ritz» y «There's No Business Like Show Business». Cuando vivía en San Diego, recuerdo haber leído una entrevista con Berlin en el *Union Tribune* en la que Don Freeman le preguntaba al compositor si había una pregunta que le gustaría que le hicieran. Berlin respondió: «Sí, hay una. "¿Qué piensas de las tantas canciones que escribiste que no llegaron a ser éxitos?" ¡Mi respuesta sería que *todavía* creo que son maravillosas!».

Berlin tenía un sano concepto de autoestima y confianza en su trabajo, más allá de que lo aceptaran los demás. Sin duda, esto no es verdad para todos. En realidad, una imagen pobre o distorsionada de

uno mismo es la causa de muchas condiciones y actividades que amenazan a la salud, como el consumo de drogas, alcohol y trastornos de la alimentación y obesidad.

La psicóloga Joyce Brothers dice: «El concepto personal de un individuo influye en cada aspecto de la conducta humana. La habilidad para aprender [...] la capacidad de crecer y cambiar [...] la elección de amigos, cónyuges y carreras. No es una exageración decir que una fuerte autoestima positiva es la mejor preparación posible para el éxito en la vida». Si su autoestima le está llevando a hacer cosas que influyen de forma negativa en su salud, busque ayuda.

> «No es una exageración decir que una fuerte autoestima positiva es la mejor preparación posible para el éxito en la vida».
>
> Dra. Joyce Brothers

Ría

El médico Bernie S. Siegel escribió en *Paz, amor y autocuración*: «Hice la investigación y lamento informarle que todos se mueren: los amantes, los que trotan, los vegetarianos y los no fumadores. Le digo esto para que los que salen a trotar a las cinco de la mañana y comen verdura, duerman a veces un poco más y se coman un helado»[2].

Nunca deberíamos tomarnos la vida ni a nosotros mismos tan en serio. Cada uno tiene idiosincrasias que nos hacen llorar o reír. Por ejemplo, cuando a herramientas o tecnología se refiere, no tengo ni idea. No soy el señor Manitas... soy el señor Sin Esperanza. No permito que esto me moleste. Si puede reírse de usted mismo audible y con frecuencia, será liberador. No hay mejor manera de prevenir que el estrés se convierta en ansiedad.

Control de las disciplinas de la salud

Para algunas personas, las disciplinas de la salud parecen ser fáciles. Mi amigo Bill Hybels pareciera controlarlas como es debido. Come bien, corre con regularidad y mantiene su peso estable. Durante años,

antes de tener mi infarto, me desafiaba a cuidarme más. Hacía chistes con los amigos de que mientras él comía alpiste, yo comía bistec y postres empalagosos. Tenía razón de que un día mi estilo de vida se encontraría conmigo. Si bien mucho de mi problema es hereditario, mi estilo de vida empeoró las cosas.

Luego de encontrarme con el doctor Marshall después de mi ataque cardíaco, tenía una nueva disciplina para controlar: Cada día comeré comidas bajas en grasa y haré ejercicio por lo menos durante treinta y cinco minutos. Me dijo que ochenta y cinco por ciento de todos los pacientes cardíacos dejan su régimen saludable de lado dentro de los seis primeros meses. A pesar de no haber tenido éxito en este aspecto durante mis primeros cincuenta y un años, estaba determinado a tener éxito por el resto de mi vida.

Margaret y yo aprendimos todo lo que pudimos sobre los problemas cardíacos, dietas bajas en grasa y ejercicio. Me convertí en un modelo de disciplina. Y en mayo de 2001, cuando visité al doctor Marshall, me felicitó. «John», me dijo, «estás haciendo todas las cosas bien. Ya no necesitas considerarte un paciente cardíaco».

Hubiera deseado no escuchar nunca esas palabras. Verá, me encanta la comida y poseo una inclinación a ser «adicto a la comida». Debido a la buena noticia recibida del doctor Marshall, me permití quebrantar la dieta de vez en cuando, algo que no había hecho siquiera una vez en dos años y medio. Unas semanas después, Margaret y yo nos fuimos de vacaciones a Londres con unos amigos, y comí comida que no había probado en todo ese tiempo. Disfruté de cada bocado, en especial del pescado y las papas fritas.

El problema fue que dejé de conducir mi vida de acuerdo a una decisión tomada. Disminuí la disciplina. Una vez que mi compromiso fue menor a cien por cien, me metí en lío. Necesito hacer ejercicio y mantener mi dieta *cada día*. Sin embargo, empecé a deslizarme: de cada día, a casi todos los días, a algunos días. Pasé por alto mi propia enseñanza

> Descuide los suficientes hoy, ¡y experimentará el «algún día» que ha querido evitar.

de que ***hoy es importante.*** Descuide los suficientes hoy, ¡y experimentará el «algún día» que ha querido evitar!

La buena noticia es que ya no voy por ese carril. Me comprometí de nuevo con mi disciplina diaria. La mala noticia es que solo hago ochenta por ciento de lo que hacía antes. El doctor Marshall me está tratando de ayudar. Es un buen médico y amigo, y sabe que a veces la mejor medicina es un buen puntapié. El aspecto de la salud todavía es una lucha, pero una que estoy determinado a ganar. Mientras peleo la buena batalla, espero que se una a mí haciendo lo siguiente a diario:

Coma bien

Un día una pareja murió en un accidente automovilístico. Tenían sesenta años de casados, y estaban en excelente condición de salud debido a la insistencia de la esposa de que hicieran ejercicios y mantuvieran una dieta sana. En el portal del cielo los recibió San Pedro, y los hizo pasar a su mansión. Tenía una cocina enorme, una suite elegante y un *jacuzzi*.

—Esto es maravilloso —dijo el hombre—. Entonces, ¿cuánto nos costará?

—Nada, desde luego —respondió San Pedro—. Esto es el cielo.

Luego los llevó afuera y les mostró que su casa estaba en la calle decimoctava del campo de golf, justo como en Augusta.

—Pueden jugar tanto golf como quieran —dijo San Pedro—. Esta semana es Augusta. La semana próxima es Pebble Beach, luego San Andrés. Pueden ver el programa en la tienda.

—¡Esto es increíble! —dijo el hombre—. ¿Cuáles son las cuotas de socio?

—En el cielo no hay cuotas de socios. Es gratuito —respondió San Pedro.

Al otro día visitaron el club donde había un bufé nunca antes visto. Tenía langostinos, caviar, costillas de primera, aves exóticas, todo tipo de verdura preparada a la perfección, panes recién horneados, montañas de mantequilla y una mesa de postres que les dejó sin aliento.

—¿Qué tenemos que pagar para comer? —preguntó el anciano.

—¿No entiendes? —dijo San Pedro exasperado—. ¡Esto es el cielo! La comida es gratis. ¡*Todo* es gratis!

—Está bien —contestó el hombre—, ¿pero dónde están las mesas con la comida baja en calorías y grasa?

—Esa es la mejor parte —dijo San Pedro—. Puedes comer cuanto quieras y nunca engordarás ni te enfermarás.

El hombre enloqueció. Tiró su sombrero, lo pisoteó y corrió alrededor de la habitación gritando. Cuando San Pedro y la esposa del hombre al fin lograron calmarlo lo suficiente para que hablara, él miró a su esposa y dijo:

—¡Todo esto es por tu culpa! Si no hubiera sido por tus malditos panecillos de salvado, ¡podríamos haber estado aquí hace diez años!

Mark Twain fue el que observó que «la única manera de mantener la salud es comiendo lo que uno no quiere, tomando lo que no le gusta y haciendo lo que preferiría no hacer». Twain lo decía con cinismo, pero hay mucha verdad en lo que dijo. Si pudiéramos escribir reglas para comer de forma saludable, creo que serían algo así:

1. Si nadie lo ve comerlo, carece de calorías.
2. Si toma un refresco de dieta con una barra de caramelo, las calorías se cancelan.
3. Si come con un amigo e ingiere la misma cantidad, las calorías no cuentan para ninguno de los dos.
4. Los alimentos usados con propósitos medicinales nunca cuentan; los ejemplos incluyen el chocolate, el *brandy* y las tortas de requesón.
5. El secreto de verse más delgado es lograr que engorden los que le rodean.

La clave de la alimentación sana es administrar lo que come todos los días. No dependa de las dietas de moda. No se preocupe por lo que comió ayer. No deje hasta mañana la alimentación sana.

Solo trate de comer lo que es mejor para usted en el momento. Enfóquese en el ahora.

Si no está seguro de cómo va ni de lo que debería (y no debería) comer, hágase un reconocimiento médico. Su médico le dirá cómo va y cómo modificar su dieta.

> «La única manera de mantener la salud es comiendo lo que uno no quiere, tomando lo que no le gusta y haciendo lo que preferiría no hacer».
>
> MARK TWAIN

EJERCICIOS

A la mayoría de las personas que conozco les encanta hacer ejercicio y lo hacen en exceso, o lo detestan y lo evitan por completo; pero el ejercicio constante es una de las claves para la buena salud. El doctor Ralph Paffenberger, hijo, un epidemiólogo investigador y médico de la Universidad de California en Berkeley, realizó estudios pioneros que revelaron el impacto del ejercicio sobre la salud. Paffenberger dijo:

> Sabemos que estar en buen estado físico es un modo de protegernos contra las enfermedades coronarias, hipertensión y ataque cardíaco, además de la diabetes en el adulto, la obesidad, la osteoporosis, quizá el cáncer de colon y es probable que de la depresión clínica[3].

Paffenberger, quien corrió en ciento cincuenta y un maratones, sostiene que el ejercicio es saludable para las personas de todas las edades.

Una de las cosas duras de hacer ejercicio es que el pago inmediato parece ser muy pequeño. Nos pesamos después de hacer ejercicio. Nada. Hacemos ejercicio al día siguiente y el siguiente. Todavía nada. Luego del quinto día de hacer ejercicio, puede que hayamos perdido media libra. Es fácil desalentarse, en especial cuando no vemos los resultados casi nunca. Aun así, nuestros cuatro días de disciplina hacen posible el progreso que vemos en el quinto.

La clave al éxito en esta esfera es ser constantes. Yo me ejercito un mínimo de cinco días a la semana caminando en la cinta rodante por un mínimo de treinta y cinco minutos. Esto es lo que me aconsejó mi médico. Si aún no practica el hábito diario del ejercicio, busque la manera de comenzar. En realidad, no importa lo que haga. Hable con su médico. Contrate un entrenador. Haga lo que tenga que hacer para comenzar un hábito que sea bueno para usted.

CONTROLE EL ESTRÉS CON EFICIENCIA

Cien años atrás, la mayoría de las causas de muerte se relacionaba con las enfermedades infecciosas. Hoy, se relaciona con el estrés. Una vez leí una lista de preguntas hechas por la Asociación Nacional de Salud Mental, basadas en el Reino Unido, a fin de ayudar a las personas a medir si su estrés se estaba convirtiendo en un problema. Esta es la lista:

- ¿Le afectan más de la cuenta los problemas menores y las desilusiones?
- ¿Encuentra difícil llevarse bien con las personas (y a la inversa)?
- ¿Encuentra que ya no disfruta las cosas que antes le gustaban?
- ¿Le agobian las ansiedades?
- ¿Le teme a situaciones o personas que antes no le molestaban?
- ¿Recela de las personas, aun de sus amigos?
- ¿Alguna vez se siente atrapado?
- ¿Se siente incapaz?

Si respondió que sí a varias de estas preguntas, el estrés puede ser un problema para usted. Todos enfrentamos problemas y sentimos presión en diversos momentos. El que se convierta en estrés depende de cómo controlamos la situación. He aquí cómo resuelvo los asuntos a fin de impedir que sean estresantes para mí:

- Problemas familiares: comunicación, amor incondicional, tiempo juntos
- Opciones limitadas: pensamiento creativo, consejos de otros, tenacidad

- Problemas con la productividad del personal: enfrentamiento inmediato con la persona y solución del asunto
- Jefes de personal con malas actitudes: destitución

He descubierto que lo peor que puedo hacer cuando cualquier situación en potencia estresante se aproxima, es no encararla de inmediato. Si enfrenta los problemas con las personas lo antes posible, y no permite que se acumulen situaciones, reduce en gran medida las posibilidades de estar estresado.

Reflexiones sobre la salud

Las personas de éxito toman las principales decisiones en los primeros años de su vida y las enfrentan cada día. En los próximos capítulos de este libro, trato de mostrarle cómo las decisiones que he hecho y las disciplinas que he practicado han creado un efecto acumulativo positivo en mi vida. Lamento decir que no puedo decir lo mismo en lo que se refiere a salud. En cambio, le diré cómo las malas decisiones que he tomado tuvieron otro tipo de efecto:

En mi adolescencia...	Desarrollé muchos malos hábitos alimenticios.
En mis veinte...	La comida se convirtió en un alivio para el estrés cuando trabajaba muy duro.
En mis treinta...	Al fin comencé a hacer ejercicio, pero casi siempre estaba al final de mi agenda.
En mis cuarenta...	Me di cuenta de que necesitaba prestarle atención a mi salud y tomé la decisión de cambiar, pero fallé al no añadir la disciplina diaria necesaria.
En mis cincuenta...	Al fin tomé la decisión de informarme y seguir unas pautas saludables diarias, un compromiso que me esfuerzo mucho por mantener.

Quizá haya presentado deficiencias en una o más esferas abordadas en este libro. Tal vez se sienta mal y desee mejorar, como lo deseo yo. Por favor, no se desaliente ni se dé por vencido. Las siguientes palabras se escribieron para usted y para mí en momentos como estos:

> Las personas de éxito toman las principales decisiones en los primeros años de su vida y las enfrentan cada día.

A pesar de que no puede volver atrás y comenzar de nuevo,
mi amigo,
puede comenzar ahora y crear un nuevo final.

La edad no importa

Cada vez que me tienta el desaliento debido a mi comienzo tardío en el campo de la salud, pienso en alguien que nunca dejó que la edad sobrepasara su deseo de conocer y seguir pautas sanas de salud a diario. Écheles un vistazo a algunas de las hazañas que logró durante la segunda mitad de su vida:

- A los cuarenta y un años: Nadó de Alcatraz al muelle Fisherman en San Francisco con las manos esposadas.
- A los cuarenta y cinco: Hizo mil flexiones de brazo y mil abdominales en una hora y veintidós minutos.
- A los sesenta y uno: Nadó la distancia del puente Golden Gate por debajo del agua (con tanques de aire) con las manos esposadas, encadenado con grilletes y remolcando un bote de una tonelada detrás de él.
- A los setenta: Remolcó setenta embarcaciones con setenta pasajeros por dos kilómetros y medio en el puerto de Long Beach estando esposado y encadenado con grilletes[4].

El hombre que describo es Jack LaLanne, de ochenta y ocho años de edad, cuyo programa de ejercicios estuvo en la televisión desde 1951 hasta 1985. Si es de mi edad, es probable que lo recuerde. Yo comencé a verlo en la televisión en los años cincuenta.

LaLanne es alguien que tomó su decisión de la salud cuando tenía quince años de edad. Eso fue cuando escuchó una conferencia sobre la alimentación sana y el ejercicio. Cambió sus hábitos alimenticios y comenzó a hacer ejercicios usando pesas que descubrió en el YMCA de Berkeley. «Me transformé en un atleta», dice LaLanne. «Era un chico muy delgado y torpe que se convirtió en el capitán del equipo de fútbol»[5].

LaLanne realizó estudios preliminares de medicina con intenciones de ser médico, pero decidió que quería enfocarse en la prevención de la salud. (Luego se graduó de la escuela de quiropráctica). En lugar de eso, abrió un gimnasio. LaLanne explica: «Toleré mucha crítica de los médicos que pensaban que el entrenamiento con pesas era peligroso y que yo era un charlatán. Siempre dije que mediría un metro noventa centímetros en vez de un metro sesenta y cuatro centímetros si los expertos de salud no hubieran pasado tantos años persuadiéndome. Ahora la comunidad médica está de mi lado»[6].

Esto ocurrió en Oakland, California, allá por 1936 cuando él tenía solo veintiún años de edad. LaLanne siguió adelante y desarrolló muchos de los aparatos de pesas usados en los gimnasios de hoy. Y se convirtió en un culturista, pero su énfasis siempre fue ayudar a la gente. Aun hoy, con casi noventa años, viaja por los Estados Unidos y alrededor del mundo dando conferencias sobre la salud y el estado físico. Y por supuesto todavía cuida de su salud a diario. Se ejercita dos horas al día, cada día de la semana. No obstante, se llama a sí mismo un fanático del entrenamiento y no recomienda este tipo de rutina para todos. Dice: «Para personas promedio [...] no necesitan más de veinte minutos, treinta minutos [...] tres o cuatro veces a la semana es suficiente, pero que sea vigoroso. Y comience despacio, y si va a comenzar a hacer ejercicios, hágase un reconocimiento médico»[7].

LaLanne cree que cualquiera a cualquier edad en cualquier estado de salud puede llegar a ser más saludable. Su consejo es directo:

> Si tienen sobrepeso, normalicen su peso. Dejen de excederse en el límite de comidas. ¡Y el ejercicio es número uno! No me interesa cuál sea su problema, puede hacer algo para mejorar, ¿no es así? Quizá haya diez ejercicios que no pueda realizar, pero hay cien que sí puede hacer[8].

LaLanne todavía está en auge. Y dice que tiene un reto más que le gustaría lograr: Quiere nadar de la isla Catalina a Los Ángeles, cuarenta y dos kilómetros, bajo el agua. «Nunca pienso en la edad», dice, «pienso en el *hoy*; no pienso en mañana. Pienso en este momento y lo que voy a hacer»[9]. Este es un consejo que cada uno de nosotros debe escuchar.

SALUD: Aplicación y ejercicios
Conozca y siga cada día las pautas saludables

Su decisión de salud hoy

¿Dónde se encuentra respecto a su salud hoy? Hágase estas tres preguntas:

1. *¿Ya tomé la decisión de conocer y seguir pautas saludables diarias?*
2. *De ser así, ¿cuándo tomé esa decisión?*
3. *¿Qué decidí con exactitud? (Escríbalo aquí).*

____
____
____
____
____
____

La disciplina de su salud diaria

Basado en la decisión que tomó en cuanto a la salud, ¿cuál es la disciplina que debe practicar *hoy y cada día* a fin de lograr el éxito? Escríbalo aquí.

____
____
____
____
____
____

Compensado por el ayer

Si necesita alguna ayuda para tomar la decisión adecuada sobre su buena salud y para desarrollar la disciplina diaria de vivirla, haga los siguientes ejercicios:

1. *Dedique algún tiempo para hacer una lista de todas las cosas (y personas) por las cuales vivir. Luego escriba los beneficios que vendrán de tener una vida larga y saludable.*

____

____

____

____

____

____

2. *Evalúe su situación de trabajo. ¿Le gusta el trabajo que hace? ¿Su carrera hace el mejor uso de sus habilidades, destrezas e intereses naturales? ¿Se ajusta su trabajo al propósito de su vida? Mientras más envejece, mayor debería ser el grado de ajuste. Si tiene más de cuarenta años de edad y todavía espera «encaminarse» o trata de averiguar lo que quiere, necesita hacer algunos cambios.*

____

____

____

____

____

____

3. *Dé todos los pasos básicos posibles a fin de lograr una mejor salud mediante las diez pautas siguientes sugeridas por el director de Salud Pública de Estados Unidos, el doctor Richard Carmona:*

    1. *No fume.*
    2. *Coma una dieta balanceada.*
    3. *Haga ejercicios.*
    4. *Si bebe alcohol, hágalo con moderación, y nunca jamás beba y maneje.*
    5. *No aplace los reconocimientos y las exploraciones médicas.*

    6. *No abuse de las drogas.*
    7. *Use equipos de protección (cinturones de seguridad, gafas de protección, cascos de bateo, etc.).*
    8. *Hable sobre lo que está sintiendo.*
    9. *Conozca la historia de salud de su familia.*
    10. *Descanse*[10].

4. *Haga una cita con su médico a fin de analizar su salud y su condición física en general. Pídale que le dé un plan para adoptar un estilo de vida saludable. (Nota: Comparados a las mujeres, solo la mitad de los hombres son propensos a visitar un médico una vez al año y con mucha menor probabilidad programan reconocimientos médicos regulares o ven a un médico cuando dan muestras de síntomas*[11]. *Por lo tanto, necesitamos ser en especial diligentes y obligarnos a cumplir cabalmente con este paso).*

Anticípese al mañana

Pase algún tiempo pensando en cómo su decisión respecto a la salud y la disciplina diaria que surge de ella influirán de manera positiva en el futuro. ¿Cuáles serán los beneficios acumulados? Anótelos aquí.

____

____

____

____

____

____

Guarde lo que ha escrito como un recordatorio constante porque...
La reflexión de hoy motiva su disciplina cada día, y
La disciplina de cada día aprovecha al máximo su decisión de ayer.

CAPÍTULO 6

La **FAMILIA** de hoy me da estabilidad

¿Qué determinante es la familia? ¿Cómo influye en la vida de un individuo? Esa es una pregunta que Richard L. Dugdale terminó haciéndose en 1874. Como miembro del comité ejecutivo de la Asociación de Cárceles de Nueva York, lo eligieron para inspeccionar trece prisiones de los condados del estado. Cuando llegó a un condado en particular, se sorprendió al descubrir que seis personas emparentadas entre sí estaban en la misma cárcel. Los prendieron por diversas ofensas incluyendo robo, intento de violación y asalto con intención de matar. Cuando Dugdale habló con el jefe de policía y un médico local de ochenta y cuatro años de edad, descubrió que la familia había vivido en la zona desde el asentamiento de Nueva York como estado y que eran notorios por su conducta criminal.

A Dugdale le intrigó esto y decidió realizar un estudio de la familia y publicar lo que encontraba, usando el nombre ficticio de «Jukes» para describirlos. Rastreó sus antepasados hasta un hombre llamado Max, nacido entre 1720 y 1740. Este tuvo seis hijas y dos hijos. Algunos de sus hijos nacieron fuera del matrimonio. Bebía mucho y no era conocido por ser amante del trabajo.

Dugdale supuso que la familia tenía unas mil doscientas personas, pero solo pudo estudiar a setecientas nueve de ellas. En 1877 publicó sus hallazgos en *The Jukes: A Study en Crime, Pauperism, Disease and Heredity.* Lo que encontró fue que daban muestras de un patrón de criminalidad, prostitución y pobreza que desafiaba los promedios estadísticos:

- 180 eran indigentes (25%).
- 140 eran criminales (20%).
- 60 eran ladrones habituales (8,5%).
- 50 eran prostitutas comunes (7%).

La reputación de la familia era tan mala, que según Dugdale: «Su apellido se había comenzado a usar como término que significaba reproche». Y el dueño de una fábrica en la zona acostumbraba a tener una lista de los nombres de los familiares de Jukes en su oficina, a fin de asegurarse de no darle empleo a ninguno de ellos[1].

Dugdale y muchos investigadores posteriores quisieron establecer el papel que representaba la herencia en la conducta de la familia Jukes. Hoy, los científicos aceptan que no hay ningún gen «criminal» que explique la conducta. Sin embargo, una cosa es cierta: Ser de la familia Jukes tuvo un efecto negativo y desestabilizador en las vidas de muchas personas.

Otro tipo de familia

¿Hubo personas de la familia Jukes que escaparon del ciclo de destrucción mostrado por sus peores miembros? Desde luego. Aun así, el patrón negativo se ve con facilidad. Si se observa otra familia que vivió en la misma zona alrededor del mismo tiempo, se puede ver un patrón muy diferente.

La familia es la de Jonathan Edwards, el teólogo, pastor y presidente de Princeton, quien nació en 1703 y vivió en Connecticut, Nueva York, Massachusetts y Nueva Jersey. Edwards fue un hombre devoto de su familia. Su esposa, Sarah, y él tuvieron once hijos: tres hijos y ocho hijas. Permanecieron casados por treinta y un años hasta que él murió de fiebre después de vacunarse contra la viruela.

En 1900, A.E. Winship estudió a mil cuatrocientos descendientes de Jonathan y Sarah Edwards. Entre ellos, Winship encontró:

- Trece presidentes de universidades
- Sesenta y cinco profesores
- Cien abogados, incluyendo un decano de la facultad de derecho
- Treinta jueces
- Sesenta y seis médicos, incluyendo un decano de la facultad de medicina
- Ochenta en puestos políticos, incluyendo tres senadores de los Estados Unidos, tres alcaldes de ciudades grandes, tres gobernadores, un controlador del tesoro de Estados Unidos y un vicepresidente de Estados Unidos[2]

El contraste no podría ser mayor. ¿Fueron todos los descendientes de Edwards grandes personas de éxito? Por supuesto que no. Entonces una vez más el patrón es claro. Una buena familia es una increíble ventaja en la vida.

Por qué la familia importa hoy

Puede que esté pensando: Todo eso está bien y es bueno. Sin embargo, mi familia no es como la de Edwards. ¿Dónde me deja parado eso? Seamos sinceros. Algunas familias no edifican; destruyen al individuo. El gran novelista estadounidense Mark Twain dijo que gastó una gran suma de dinero para rastrear su árbol genealógico, ¡y luego gastó el doble tratando de mantener su ascendencia en secreto! Hizo como la familia que una vez tras otra quiso que se escribiera su historia familiar, así que contrataron a un biógrafo profesional para que lo hiciera. No obstante, después se preocuparon por cómo se documentarían las ovejas negras de la familia. Al tío George lo ejecutaron en la silla eléctrica por haber asesinado a alguien. «No hay problema», dijo el biógrafo. «Diré que George ocupó una silla electrónica utilizada en una importante institución gubernamental. Lo fijaron a esta posición por el más fuerte lazo y su muerte llegó como una verdadera conmoción».

Es verdad que no puede hacer nada para cambiar su ascendencia ni la forma en que lo criaron. No tiene control sobre lo que hicieron ni cómo le trataron sus padres o sus abuelos. Sin embargo, a pesar de que no puede hacer mucho con relación a sus antepasados, puede influir en gran medida en sus descendientes. *Usted* determina cómo trata a *su* familia. Es el que decide si trabajará para resolver las cosas o si se va cuando estas se ponen difíciles, como ocurre siempre. Es el que decide cuánto tiempo pasa con los parientes que le edifican contra los que intentan destruirlo. (Hasta las familias más disfuncionales o destructivas tienen parientes que son buenas personas y de principios sólidos. Eso fue verdad con los Jukes). Usted determina cómo trata a los demás.

> A pesar de que no puede hacer mucho con relación a sus antepasados, puede influir en gran medida en sus descendientes.

El modo en que encara la vida familiar tiene un profundo impacto sobre cómo vive (y en el legado que le deja a *sus* descendientes). Si está dispuesto a esforzarse en esto, y sé que para personas con familias en especial difíciles puede llevar mucho trabajo, su familia puede transformarse en una fuente de estabilidad y fortaleza. Una familia sana y de apoyo es como...

UN REFUGIO SEGURO EN LA TORMENTA

Hoy en día las personas deben lidiar con muchas presiones. El lugar de trabajo es exigente. Las escuelas son a menudo entornos hostiles. El ritmo de la vida está fuera de control. Incluso manejar de un lugar a otro es estresante en la mayoría de las grandes ciudades. ¿Dónde se puede encontrar un refugio en tal ambiente? Si no es en el hogar, es probable que no sea en ninguna otra parte.

Un reportero le preguntó una vez al presidente Teodoro Roosevelt con quiénes le gustaba pasar su tiempo. Respondió que preferiría estar con su familia que con cualquiera de las celebridades del mundo.

Para él, y para su familia, el hogar era un refugio seguro en medio de la tormenta.

UN ÁLBUM DE FOTOS DE RECUERDOS

Una pareja de recién casados volvió a su casa de su luna de miel y se instalaron en la casa. La primera mañana de su nueva vida en común, la esposa decidió prepararle un desayuno especial al esposo. Frió unos huevos, hizo tostadas y le preparó una taza grande de café. No había cocinado mucho en su vida, y esperaba que a él le agradara su esfuerzo, pero después de dar unos mordiscos, dijo: «No se parece a lo que solía hacer mamá».

Ella trató de que su comentario no la lastimara, y puesto que quería que su vida juntos comenzara bien, decidió levantarse la siguiente mañana e intentarlo de nuevo. Una vez más, se levantó temprano, preparó el desayuno y se lo llevó a su esposo. Y otra vez su respuesta fue: «No se parece a lo que solía hacer mamá».

Preparó el desayuno dos veces más, y dos veces más obtuvo la misma respuesta. Al final, se cansó. A la mañana siguiente preparó dos huevos hasta que estaban duros como la goma. Quemó el tocino. Continuó tostando el pan hasta quemarlo e hirvió el café hasta que pareciera lodo.

Cuando su esposo llegó a la mesa, le puso la comida delante y esperó. El hombre olió el café, miró su plato y dijo: «¡Oye! ¡Así mismo lo hacía mi madre!».

Hasta las personas que tuvieron una niñez menos que perfecta tienen recuerdos tiernos de su hogar y su familia. Haga memoria de su propia niñez. ¿Cuáles son sus recuerdos preferidos? ¿Qué imágenes positivas aún le hacen sonreír? Si tiene hijos, ¿qué recuerdos piensa que son sus favoritos? (Quizá les quieras preguntar). Cuanto más positivo y lleno de amor sea el ambiente que se esfuerza por crear en su hogar, mayor número de buenos recuerdos tendrán sus hijos para mantenerlos conectados a la tierra.

EL CRISOL DEL CARÁCTER

Más que cualquier otro factor en los años de formación de la persona, la vida familiar forja el carácter. Perry F. Webb dice: «El hogar [...] es una lente a través de la cual recibimos nuestra primera mirada al matrimonio y a las obligaciones civiles; es la clínica donde, a través de la conversación y la actitud, se crean impresiones de respeto a la sobriedad y a la reverencia; es la escuela donde se aprenden las lecciones de verdad o falsedad, sinceridad o engaño; es el molde que determina la estructura de la sociedad»[3].

Su vida familiar no solo ayuda a formar el carácter de cualquier niño que viva en el hogar, sino que continúa moldeando su carácter como adulto. El carácter es poco más que una colección de decisiones que toma y de hábitos que cultiva todos los días. Ya que su familia es su ambiente primario, debe influir en esas elecciones y hábitos. Las familias fuertes y sanas alientan a las personas a tomar decisiones constructivas, a desarrollar disciplinas positivas y a pagar el precio hoy para los éxitos del mañana.

UN ESPEJO QUE REVELA LA VERDAD

Para crecer, necesita conocerse. Debe conocer sus puntos débiles y sus puntos fuertes. Debe ser capaz de ser usted mismo y mirarse de modo realista y saber dónde necesita cambiar. ¿Cuál es uno de los mejores lugares para aprender esta habilidad? En el hogar. Si puede crear un ambiente seguro en su hogar, donde es seguro decir la verdad acerca de uno mismo y de otros, se convierte en un buen ambiente para aprender.

Ese tipo de hogar está lleno de amor incondicional. Le permite a los familiares ser francos respecto de sus errores y faltas. Y crea un ambiente que escucha y está lleno de comprensión y empatía. Yo tuve el privilegio de criarme en un medio así. Aunque me disciplinaban cuando hacía algo malo, mis padres siempre expresaron su amor hacia mí tanto verbal como físico. Esto me hizo una persona muy segura, que aprendía de sí misma.

UN BAÚL DE TESOROS CON LAS RELACIONES MÁS IMPORTANTES

El sicólogo de Harvard Samuel Osherson estudió las relaciones familiares en su consultorio e investigó trescientos setenta graduados de Harvard durante un período de veinte años. Su conclusión fue que si no llega a aceptar sus relaciones del pasado, en particular con sus padres, es probable que se encuentre repitiendo esos mismos patrones. Quizá se convierta en el padre que juró nunca ser[4].

Si no llega a aceptar sus relaciones del pasado, en particular con sus padres, es probable que se encuentre repitiendo esos mismos patrones.

Sin lugar a duda, la relación que tenga con su familia inmediata y con su cónyuge son las más importantes de su vida. Las personas más cerca de usted le forman, y a la vez usted las forma. Eso debería ser motivo suficiente para valorarlos.

Cuando la madre Teresa recibió el premio Nobel de la paz, le preguntaron: «¿Qué podemos hacer para promover la paz mundial?». Su respuesta: «Ve a casa y ama a tu familia». Si desea tener un impacto positivo, más allá de cuán grande anhela que sea, comience por casa. Trate a sus familiares como si fueran tesoros.

Hace unos años recorté una cita de Nick Stinnet que resume la importancia de la familia. Dice: «Cuando tiene una vida familiar fuerte, recibe el mensaje de que es amado, cuidado e importante. La toma positiva de amor, afecto y respeto [...] le da recursos internos a fin de lidiar con la vida de manera más exitosa»[5]. En otras palabras, la familia le brinda estabilidad.

La decisión de comunicarme con mi familia y cuidarla cada día

En 1986, cuando tenía treinta y nueve años de edad, empecé a notar una tendencia terrible. Los matrimonios de algunos de mis colegas, compañeros de universidad y amigos se desmoronaban y terminaban en divorcio. Eso captó en verdad mi atención, pues hasta algunas de

las relaciones que Margaret y yo habíamos considerado fuertes, habían quedado fuera del camino. Desde ningún punto de vista considerábamos que nuestra relación estuviera peligrando, pero descubrí que previo a sus rupturas, algunas de las parejas pensaban que nada similar les podría pasar.

Todo esto ocurrió casi al mismo tiempo en que mi carrera comenzaba a despegar. Aún quería tener éxito, pero no quería perder a mi familia en el proceso. Eso me impulsó a tomar una de mis decisiones clave de la vida, y lo haría volviendo a escribir mi definición de éxito. A partir de ese momento, ***el éxito significaba que los más cercanos a mí me amaran y respetaran más que a cualquier otro.***

Esa decisión colocó a mi esposa, Margaret, y a mis hijos, Elizabeth y Joel, en el centro de mi decisión de éxito. El éxito sería imposible si lo lograba en lo exterior, pero fracasaba en llevar a mi familia conmigo en el viaje. El aplauso de los demás nunca sustituiría el aprecio de mi familia. El respeto de los demás significaba poco para mí si no tenía el respeto de quienes amaba. Haría del cuidado de mi familia y nuestra comunicación una de las prioridades de mi vida.

No sé dónde está parado respecto a su familia ahora; la situación de cada uno es singular. Puede que tenga una vida familiar colosal. O puede que haya cometido algunos errores serios de los cuales teme que no logre recuperarse nunca. Quizá sea solo, sin hijos, y que todo lo que tenga sea familia extendida. Sin embargo, puedo decirle esto: No importa cuál sea su situación, puede beneficiarse de la estabilidad que viene de la comunicación y el cuidado de su familia cada día. He aquí cómo comenzar:

DETERMINE SUS PRIORIDADES

Hay un proverbio ruso que da este consejo:

> Antes de ir a la guerra... ora una vez.
> Antes de ir al mar... ora dos veces.
> Antes de casarte... ora tres veces.

En otras palabras, cada vez que vaya a participar en una gran hazaña (¡y en potencia riesgosa!), estúdielo antes en serio. ¿De qué otro modo sabrá dónde ubicarla dentro de las prioridades de su vida?

Aprendí esta lección del modo difícil. En un mismo mes en 1969, me gradué de la universidad, me casé con Margaret y comencé mi primer empleo. En cuanto regresamos de nuestra luna de miel, nos mudamos a un pueblo nuevo y empecé a trabajar. Era el pastor principal de una pequeña iglesia rural y estaba determinado a tener éxito. Me metí de lleno en el trabajo, dándole todo cuanto tenía. Y cuando digo todo, me refiero a *todo*. Trabajaba todo el día en la iglesia y por las tardes tenía citas para reunirme con personas de la comunidad. Trabajaba seis días a la semana, pero hacía trampa y trabajaba en mi día libre también. Mientras tanto, Margaret trabajaba en dos empleos a fin de mantenernos en lo financiero, pues mi sueldo era muy bajo. El problema era que la descuidaba a ella y nuestro matrimonio.

Margaret y yo nos conocíamos desde el instituto y salimos durante seis años antes de casarnos, así que teníamos muchas historias en común, sobre todo para una pareja tan joven. Por esos días creía que nuestra historia iba a llevarnos a buen puerto mientras me dedicaba a mi carrera. Aun así, un matrimonio no puede sobrevivir para siempre con sobras. Tiene que alimentarse sin cesar o a la larga se morirá de hambre.

Un matrimonio no puede sobrevivir para siempre con sobras.

Muchas personas permiten que sus familias se mueran de hambre. Según el psicólogo Ronald L. Klinger, presidente del *Center for Successful Fathering*, los padres pasan cuarenta por ciento menos tiempo con los hijos que los padres de generaciones previas[6]. Las familias se desmoronan a una velocidad increíble. Dentro de los primeros cinco años, veinte por ciento de todas las primeras nupcias terminan en divorcio. En los primeros diez años, esa cifra sube a treinta y tres por ciento[7]. Más de un cuarto de las familias de los Estados Unidos (veintiocho

por ciento en 2000) la lleva adelante un solo padre[8]. Y casi tres cuartos de los niños de familias con un solo padre, experimentarán pobreza para cuando lleguen a los once años de edad[9]. Cada año, entre veinte mil a treinta mil millones de dólares del dinero de los contribuyentes se destina a sostener a los niños cuyos padres, que no tienen la custodia, los descuidan en lo financiero[10].

Forjar una familia sólida no ocurre de la nada. Debemos esforzarnos. Una vez que entendí que era negligente con Margaret, cambié mi modo de abordar mi carrera. Busqué tiempo para estar con ella. Protegí mi día libre, e invertimos dinero de nuestro presupuesto para los tiempos que pasábamos juntos. Aún quería tener éxito, ¡pero no a costa de mi familia! Y todavía me esfuerzo para que mi familia sea una prioridad. Cualquiera que descuida o abandona a su familia por la fama, el estatus o la ganancia financiera, no tiene éxito en verdad.

DECIDA SU FILOSOFÍA

Una vez que determine hacer que su familia sea una prioridad, debe decidir qué quiere que represente su familia. Eso debe basarse en los valores. En la primera década de nuestro matrimonio, Margaret y yo decidimos cuál sería nuestra filosofía particular de familia. Primero, tratamos de vivirla como pareja. Luego cuando vinieron los hijos, trabajamos para hacer de ella el fundamento de nuestras decisiones como padres. Para nosotros, lo esencial en la familia era cultivar y mantener...

- **Compromiso con Dios:** Nuestra fe es lo primero en nuestra vida. Si la descuidáramos o la comprometiéramos, ninguna otra cosa sería valiosa.
- **Crecimiento continuo:** Alcanzar nuestro potencial personal y ayudar a nuestros hijos a lograr lo mismo es uno de los más altos valores. Cuando lleguemos al final de nuestra vida, desearíamos mirar atrás sabiendo que vivimos a plenitud.

- **Experiencias comunes:** Los mayores lazos entre personas son el resultado de sus experiencias en común, tanto buenas como malas. Creamos la mayor cantidad de experiencias positivas posibles, y resistimos las malas juntos.
- **Confianza, en Dios, en nosotros mismos y en otros:** Sus creencias determinan *cómo* vivirá su vida, y también influirán en el resultado de todo lo que hace.
- **Contribuciones a la vida:** Las personas deberían tratar de dejar al mundo mejor de lo que lo encontraron. Queremos sumarle valor no solo a otras personas en nuestra familia, sino también a cada vida que tocamos.

Como dije, esta es nuestra lista. No le sugiero que adopte nuestra filosofía de familia. Sé que querrá crear la suya propia. He aquí mi sugerencia: Mantenga las cosas sencillas. Si elabora una lista de diecisiete cosas que quiere lograr, no la podrá hacer. ¡Quizá ni siquiera la recuerde! Reduzca la lista a las cosas que no son negociables.

DESARROLLE SU ESTRATEGIA PARA RESOLVER PROBLEMAS

Creo que muchas personas llegan al matrimonio esperando que sea fácil. Puede que hayan visto muchas películas. El matrimonio no es fácil. La familia no es fácil. La vida no es fácil. Espere problemas, manténgase comprometido y desarrolle una estrategia para atravesar los tiempos difíciles. Algunas personas convocan reuniones familiares para discutir asuntos. Otros crean sistemas o reglas.

Mis amigos Kevin y Marcia Myers desarrollaron un sistema de regla de peleas justas después de haber estado casados unos años. Kevin es muy extravertido, dinámico y verbal, mientras que Marcia es más callada y reservada. Al principio de su matrimonio, él la intimidaba con palabras y se enfrascaban en un maratón de discusiones. Entonces decidieron fijar reglas a seguir siempre que estuvieran en desacuerdo. Una regla era que harían una cita para hablar sobre el

problema en lugar de sacar a relucir faltas entre sí. Otro fue que Marcia *siempre* hablaría primero. Hace más de veinte años que están casados, y su sistema le ha dado excelente resultado.

Piense en cómo podría mejorar su modo de resolver problemas en casa. Hable con su familia (en un momento de calma, no en medio de un conflicto). Use cualquier tipo de estrategia que le resulte a fin de resolver los problemas. Solo asegúrese de fomentar y promover tres cosas: (1) un mejor entendimiento; (2) un cambio positivo; y (3) relaciones que crezcan.

Control de la disciplina de la familia

El deseo de hacer de su familia una prioridad es una cosa; vivirlo es en verdad otra cosa. Descubrí que muchas veces es más fácil obtener la aprobación de extraños y colegas que lograr el respeto de los que conoces más. Entonces, practico esta disciplina: ***Cada día trabajo duro para conseguir el amor y el respeto de quienes están más cerca de mí.***

Hace años, cuando algo emocionante me ocurría durante el día o recibía noticias interesantes, lo comentaba con mis colegas y amigos. Para cuando llegaba a casa, tenía poco entusiasmo para contárselo a Margaret. Así que comencé a guardarme las cosas a propósito hasta que se las pudiera contar a Margaret primero. De este modo nunca recibiría las sobras. He encontrado que la mejor manera de colocar a mi familia primero es dándole de mi mejor energía y atención.

Si desea fortalecer su vida familiar y hacer de esto una fuente de estabilidad, intente practicar algunas de estas disciplinas:

PONGA PRIMERO A SU FAMILIA EN EL CALENDARIO

He descubierto que mi trabajo absorberá cada momento de mi tiempo si lo permito. Antes de tomar la decisión de hacer que mi familia fuera una prioridad, no les dedicaba el tiempo que debía. Creo que esto es verdad para la mayoría de las personas que disfrutan de sus carreras. Otras personas tienen pasatiempos o intereses que pueden consumir

mucho tiempo. Si no crea límites de cómo invertir su tiempo, su familia siempre recibirá las sobras. Aun hoy, si me descuido, soy propenso a dejar que el trabajo invada mi agenda.

Lucho con esa tendencia poniendo a mi familia en mi calendario primero. Marco las semanas de las vacaciones familiares. (Esto quizá le parezca demasiado obvio, pero lo menciono porque durante los primeros años de casados, decidíamos dónde íbamos de vacaciones en función de las reuniones e ir a lugares que fueran de beneficio para mi trabajo). Planeo tiempo con Margaret no solo para hacer cosas, como ver una película o un espectáculo, sino también para estar juntos. Paso tiempo con mis nietos, y cuando nuestros hijos eran chicos, separaba tiempo para ir a los partidos de pelota, recitales y otras actividades.

Alguien dijo una vez que nunca deberíamos permitirnos sentir que tendríamos que estar en el trabajo cuando estamos con la familia, y que nunca deberíamos sentir que deberíamos estar con la familia cuando estamos en el trabajo. Esa es una buena perspectiva. Si su familia y su ocupación pueden decidir y ponerse de acuerdo respecto a la cantidad de tiempo que necesita cada uno y protegen esos tiempos, debería adoptar esta manera de pensar.

CREE Y MANTENGA TRADICIONES FAMILIARES

Quiero que pruebe un experimento. Saque una hoja de papel y anote todos los regalos de Navidad y de cumpleaños que recibió en su niñez hasta que se fue de casa. Tome el tiempo que necesite.

¿Cuántos puede recordar? Quizá haya un puñado que sobresalga, pero si es como la mayoría de las personas, le costará trabajo recordar la mayoría. Ahora pruebe esto: Anote las tres vacaciones que disfrutó con su familia durante esos mismos años. Otra vez, dedique el tiempo que necesite.

Estoy dispuesto a apostar que si salió de vacaciones cada año logra recordar más de ellas que los regalos recibidos. ¿Por qué? Porque lo que hace feliz a las familias no es recibir cosas. Es hacer juntos las cosas. Por eso es que recomiendo establecer tradiciones familiares.

Las tradiciones le dan a su familia una historia en común y una fuerte sensación de identidad. ¿Recuerda cómo su familia celebraba el Día de Acción de Gracias en su niñez? ¿Y la Navidad? (¿Y no pensaba que el modo en que lo hacían era el bueno y cuando se casó su cónyuge quiso hacer algo diferente?). Las tradiciones que su familia mantuvo ayudaron a definir quién era usted y quién era su familia.

> «El tiempo es como el oxígeno: hay un mínimo que se necesita para sobrevivir. Y hace falta tanto cantidad como calidad a fin de desarrollar relaciones afectuosas y bondadosas».
>
> ARMAND NICHOLI

Piense en cómo quiere disfrutar los días de fiesta, marque hitos y celébrelos en familia. Comience al basar las tradiciones en sus valores. Si es casado, incluya a su cónyuge también. Mezcle elementos culturales si lo desea. Cree tomando en cuenta los intereses de sus hijos. Dé significado a las tradiciones y hágalas suyas.

BUSQUE MANERAS DE PASAR EL TIEMPO JUNTOS

Durante un tiempo, las palabras de moda fueron «tiempo de calidad». Sin embargo, la verdad es que no existe un sustituto para la cantidad de tiempo. Como el psiquiatra Armand Nicholi dice: «El tiempo es como el oxígeno: hay un mínimo que se necesita para sobrevivir. Y hace falta tanto cantidad como calidad a fin de desarrollar relaciones afectuosas y bondadosas».

Desde que las familias de un solo padre son tan comunes y en la mayoría de las familias con ambos padres los dos trabajan, tiene que ver cómo pasar tiempo juntos. Durante unos seis años cuando mis hijos eran adolescentes, dejé de jugar al golf a fin de tener más tiempo disponible. Y Margaret y yo siempre nos esforzamos mucho para encontrar tiempo para ciertas cosas, tales como...

- **Hechos significativos:** Preparamos cumpleaños, juegos de pelota, recitales, etc., importantes.

- **Necesidades significativas:** Uno no puede poner en espera a un familiar en crisis.
- **Tiempo de diversión:** Descubrimos que todos descansábamos y conversábamos más cuando nos divertíamos.
- **Tiempo personal:** Nada permite que otra persona sepa que se preocupa más que su atención total.

Saque a relucir su propia lista de maneras de pasar tiempo con su familia.

MANTENGA PRIMERO SU MATRIMONIO SANO

El cimiento relacional de una familia es el matrimonio. Establece el tono del grupo familiar, y es la relación modelo más fuerte de la cual aprenderán los hijos. Por eso el ex presidente de Notre Dame, Theodore Hesburgh, afirmó: «La cosa más importante que puede hacer un padre por sus hijos es amar a su madre».

> «La cosa más importante que puede hacer un padre por sus hijos es amar a su madre».
>
> THEODORE HESBURGH

Ningún matrimonio es fácil de mantener. Se ha dicho que un matrimonio de éxito es uno que puede ir de crisis en crisis con un compromiso de crecimiento. De eso se trata en realidad: compromiso. El compromiso es lo que nos lleva a continuar. Las personas que usan sus sentimientos como barómetro de la salud de su matrimonio, están destinados a la separación. Si pretende permanecer casado solo mientras *sienta* el amor, ríndase. Al igual que cualquier cosa por la cual valga la pena luchar, el matrimonio requiere de disciplina diaria y de compromiso.

EXPRESEN SU APRECIO MUTUO

El psicólogo William James dijo: «En cada persona desde la cuna hasta la tumba, hay un deseo ardiente de que le aprecien». Si las

personas no reciben afirmación y aprecio en casa, es muy probable que no los reciban porque casi nunca el mundo suple ese deseo. Una de las cosas más positivas que puede hacer por su cónyuge y sus hijos es conocerlos bien y amarlos solo porque son suyos, y no de acuerdo a su desempeño.

RESUELVA EL CONFLICTO CON LA MAYOR RAPIDEZ POSIBLE

Ya mencioné lo importante que es desarrollar una estrategia para resolver el conflicto, pero es un punto tan importante que quiero recordárselo de nuevo. Cada familia tiene conflictos, pero no todas las familias los resuelven de forma positiva. La respuesta de una familia promoverá los lazos o los destruirá. Si lo hace con rapidez y eficiencia, habrá sanidad. Sea negligente con el conflicto y puede que se encuentre de acuerdo con el novelista F. Scott Fitzgerald, quien dijo: «Las discusiones en la familia son amargas. No suceden conforme a ninguna regla. No son como dolores ni heridas, son más parecidos a grietas en la piel que no sanan porque no hay suficiente material». No tiene que ser así.

Reflexiones sobre la familia

Al meditar en mi decisión sobre la familia, miro hacia atrás con intensa gratitud hacia Margaret y mis hijos. Y me doy cuenta de que...

En mis treinta...	Mi decisión de familia me protegió de cometer los errores que hicieron pedazos la vida de mis amigos.
En mis cuarenta...	Mi decisión de familia me ayudó a colocar a mi familia primero.
En mis cincuenta...	Mi decisión de familia me ha permitido ver el resultado positivo del éxito en mis hijos adultos.

Durante dieciocho años, mi familia y yo nos hemos beneficiado de mi decisión de vivir de acuerdo a una definición diferente de éxito.

No puedo imaginar lo que hubiese sido la vida sin la estabilidad que me proveyó mi familia.

En la cima del mundo

Muchas veces la comunicación con la familia y cuidar de ella no es fácil. Por lo general, requiere sacrificio. ¿Alguna vez pensó en lo que estaría dispuesto a ceder por su familia? Casi seguro pondría su vida en riesgo, por ejemplo, si su casa estuviera incendiándose y sus hijos estuvieran adentro. Entraría a buscarlos. Entonces, ¿qué hay de algo menos dramático, como el trabajo que soñaste? Karen Hughes buscó dentro de sí misma y se dio cuenta de que para ella la respuesta era sí.

A Karen Hughes la llamaron la mujer más poderosa de Estados Unidos[11]. La revista *Business Week* señaló que ella «se convirtió en la mujer de más alto rango en la Casa Blanca, por cierto, en cualquier administración en la historia estadounidense»[12]. El día antes de la ceremonia de apertura, George W. Bush la señaló y dijo: «No quiero que se tome ninguna decisión importante sin que esté ella en la sala»[13]. Con regularidad desempeñaba tareas que casi siempre son del dominio de los vicepresidentes y secretarios de estado. Y el presidente Bush le delegaba con regularidad veinte de sus cien decisiones diarias. Andrew Card, el jefe de administración de Bush, se maravillaba: «Es extraño en verdad que la mano más confiada de la casa sea también casi la persona más talentosa, contundente y brillante por naturaleza de todo el edificio [...] ¡Es un evento fortuito! ¡Es asombroso!»[14].

Karen Hughes había llegado. Había servido en su partido en Tejas desde mediados de los ochenta y sirvió a Bush a partir de 1994 cuando se postuló para gobernador. Fue de valor en su gestión para presidente. Para una ex periodista televisiva que nunca había ocupado un cargo electivo, no podía haber un puesto de mayor poder que el que tenía. Influía en el hombre que influía en el mundo. El único escalón para arriba sería que la eligieran en un puesto a escala nacional.

Sin embargo, en el año 2002, Karen Hughes dejó su poderosa oficina del ala oeste de la Casa Blanca porque tenía otras prioridades. Es verdad, continuó como consejera del presidente, pero dejaba el poder y la influencia de ser la «mano derecha» del líder del mundo occidental con regularidad.

En una conferencia de prensa explicó: «Mi esposo y yo hemos tomado la decisión difícil, pero creo que adecuada, de mudar a nuestra familia a Tejas de nuevo. Como saben, nuestras raíces están allí. Tengo una hija y una nieta en Austin. A mi hijo le quedan los últimos tres años del instituto antes de irse a la universidad, y queremos que él también tenga sus raíces en Tejas»[15].

No mucho después de tomar su decisión, el presidente Bush estaba en reunión en la Oficina Oval con el rey Muhammad VI de Marruecos. Cuando le preguntó por Hughes, Bush le explicó al monarca que se iba «porque su esposo e hijo estarán más felices en Tejas, y ella puso a su familia antes que su servicio a mi gobierno. Y yo estoy extremadamente agradecido por esta decisión y por su prioridad»[16].

El puesto que tenía Karen Hughes fue de los que se dan una sola vez en la vida. La ventana de oportunidades para alguien como ella es muy pequeña en realidad. Es de cuatro u ocho años. Debido a su conexión poco común con Bush, es probable que no tenga otra oportunidad. La ventana para su hijo, Robert, de ir al instituto también es pequeña. No tendrá una segunda oportunidad tampoco. Ella escogió a su familia antes que su carrera. No muchas personas harían eso en su lugar.

Doug Fletcher, el pastor principal de la iglesia en Austin a la que asiste Karen Hughes y donde es anciana de la congregación, explicó cómo Hughes pudo hacer tal cosa: «Karen nunca disfrutó de la gratificación del poder. [Su esposo] Jerry tampoco. Karen sirvió para ser fiel y firme [...] y ahora está siendo fiel a sí misma y a su familia»[17]. Eso es algo que todos deberíamos aspirar a hacer. Para Karen Hughes, la familia de hoy le da su estabilidad.

FAMILIA: Aplicación y ejercicios
COMUNÍQUESE CON LA FAMILIA CADA DÍA Y CUÍDELA

Su decisión familiar hoy

¿Dónde se encuentra respecto a su familia hoy? Hágase estas tres preguntas:

1. *¿Ya tomé la decisión de comunicarme con mi familia y cuidarla?*
2. *De ser así, ¿cuándo tomé esa decisión?*
3. *¿Qué decidí con exactitud? (Escríbalo aquí).*

____
____
____
____
____
____

La disciplina familiar diaria

Basado en la decisión que tomó en cuanto a la familia, ¿cuál es la disciplina que debe practicar *hoy y cada día* a fin de lograr el éxito? Escríbalo aquí.

____
____
____
____
____
____

Compensado por el ayer

Si necesita alguna ayuda para tomar la decisión adecuada sobre su familia y para desarrollar la disciplina diaria de vivirla, haga los siguientes ejercicios:

1. *¿Qué porcentaje de sus horas activas le da a su familia? ¿Es casi siempre «horario estelar» o sobras? Escriba sus opiniones.*

___

___

Ahora converse con su familia sobre esto. Pídales que le den su evaluación sincera. Si ha sido pésimo en esto, necesita pedirle su perdón.

2. *Dedique algún tiempo a estructurar su filosofía de vida familiar. Si está casado, trate de concertar alguna fuga de tiempo con su cónyuge para hacerlo. No espere a tener una refinada filosofía final después de pasar unas horas o un fin de semana en esto. Se desarrollará con el tiempo, y puede que le tome unos años terminar su filosofía.*

3. *Si está casado, cree algunas reglas de luchas justas basadas en sus personalidades, valores e historia común.*

4. *Aprenda a administrar su calendario con eficiencia a fin de pasar tiempo con su familia. Dedique unas horas para examinar los treinta días siguientes. Destaque aquí las actividades importantes en la vida de su familia. Y busque maneras creativas para pasar tiempo juntos. (Por ejemplo, ser capaz de llevarse a su cónyuge o hijos en un viaje de negocios, de invitarlos a que participen en su pasatiempo favorito o invitarlos a menudo a una de sus actividades). Una vez que ha establecido las cosas en su calendario, tendrá el control de sus otras responsabilidades de tal manera que protegerá los días de su familia. Mientras está revisando, busque los días feriados y otros días especiales que quizá le brinden una oportunidad para empezar una divertida o significativa tradición familiar.*

5. *Si está casado, ¿cuándo fue la última vez que usted y su cónyuge lograron pasar algún tiempo significativo a solas? Si hace más de seis meses, o no puede recordar cuándo fue, planee algo.*

6. *Busque un momento en su día cuando puede pensar en algo por lo que está agradecido con cada uno en su familia. (Todas las fases de la vida de sus hijos tienen cosas tanto positivas como negativas). Ahora busque una manera de expresar ese pensamiento al menos a uno de ellos hoy.*

Anticípese al mañana

Pase algún tiempo pensando en cómo su decisión respecto a la familia y la disciplina diaria que surge de ella influirán de manera positiva en el futuro. ¿Cuáles serán los beneficios acumulados? Anótelos aquí.

___

___

___

___

___

___

Guarde lo que ha escrito como un recordatorio constante porque...
La reflexión de hoy motiva su disciplina cada día, y
La disciplina de cada día aprovecha al máximo su decisión de ayer.

CAPÍTULO 7

El **PENSAMIENTO** de hoy me da una ventaja

Muy a menudo leo libros sobre el liderazgo y la comunicación. Cada mes trato de leer un libro excelente de principio a fin, y hojeo un segundo que quizá no tenga tanto contenido. En el año 2001, uno de los libros sobresalientes que leí fue *Good to Great*, por el experto en negocios Jim Collins. Tiene una interesante historia de la compañía del supermercado A&P, que es un excelente ejemplo de lo que puede suceder cuando las personas no toman la decisión de practicar y desarrollar buenos pensamientos a diario.

Sin duda, la compañía comenzó bien. En 1859, George Huntington Hartford convenció a su empleado, George P. Gilman, el dueño de una compañía de pieles y cueros de la ciudad de Nueva York, a que participara en el negocio del té. Nació la gran compañía estadounidense del té. La idea era comprar té a granel, una embarcación entera cada vez, y venderlo directamente al público, quitando al intermediario. Era una buena manera de pensar. El precio de su producto se fijó un tercio por debajo del de sus competidores, y estaban bien encaminados. Cuatro años más tarde, se habían expandido de un negocio a seis, y comenzaron a vender comestibles también.

Innovación y expansión

En 1869, Gilman le vendió sus acciones a Hartford y se jubiló. Ese mismo año, Hartford cambió el nombre de la compañía para capitalizar la apertura del ferrocarril transcontinental. A partir de ese entonces, se conoció como el Great Atlantic and Pacific Tea Company:

A&P. Hartford también decidió crear su propia marca de café, que se llamó Eight O'Clock Breakfast Coffee. Fue muy popular y las ganancias se elevaron. El buen pensamiento de Hartford y su fuerte sentido de negocio estaba haciendo que la compañía tuviera éxito. Para 1880, la compañía tenía más de noventa y cinco tiendas, tan al este como Boston y tan al oeste como Milwaukee.

Los hijos de Hartford, George y John, fueron aun mejores pensadores que él. El menor de los dos, George, se dio cuenta de que podían abaratar costos y aumentar ganancias si elaboraban sus propios productos. Mientras tanto, John se encargaba más de cerca de las necesidades de los clientes y les permitió comprar a cuenta. John quería probar algo nuevo e innovador, y convenció a su padre y hermano de abrir una tienda «económica». Abrió en 1912, y en solo seis meses, llevó a la quiebra una tienda tradicional de A&P que estaba cerca. En dos años la compañía abrió mil seiscientas tiendas del nuevo tipo. En 1916, Hartford le cedió el negocio a sus hijos. Para ese entonces sus ventas se habían duplicado de treinta y un millones de dólares a setenta y seis millones. Nueve años después, la compañía tenía trece mil novecientas sesenta y una tiendas que producían ventas anuales de cuatrocientos treinta y siete millones de dólares[1]. Además, para 1929, A&P era el mayor minorista de café[2].

A principio de los años de 1930, la industria de las tiendas de comestibles estaba a punto de pasar por otro cambio importante. Los competidores comenzaban a introducir los «súper» mercados. Los hermanos Hartford cambiaron su forma de pensar y le hicieron frente al desafío. Comenzaron a cerrar sus tiendas «económicas» y abrieron supermercados. A pesar de haber cerrado seis tiendas viejas por cada nueva que abrieron, prosperaron. El volumen de ventas era elevado, y también las ganancias. Para 1950, las ventas anuales de A&P superaban los tres mil millones doscientos mil dólares. Era la mayor compañía privada y la mayor organización minorista del mundo. La única compañía que tenía un volumen de ventas mayor era la General Motors[3].

Ocurre otro cambio

En las décadas de 1960 y 1970, las necesidades de los clientes cambiaron otra vez con rapidez. El valor ya no era tan importante como la variedad. Las personas ya no querían supermercados, querían hipermercados. Buscaban tiendas grandes y limpias que tuvieran más variedad, no solo de mercadería, sino también de marcas. Y querían realizar menos paradas para suplir sus necesidades de compras. En vez de ir a la farmacia para comprar medicinas, a la panadería para el pan, a una tienda de productos de salud para las vitaminas, a una de fotografía para hacer revelar un rollo, a un vivero para comprar flores, a un banco para depositar un cheque, querían hacerlo todo en la tienda de comestibles. Era un cambio no mayor de lo que había vislumbrado el menor de los Hartford en la década de 1930. El único problema era que Hartford ya no estaba a cargo de A&P. Su sucesor fue Ralph Burger, el que fuera el presidente de A&P en 1950 y lo nombraran presidente de la junta en 1958.

Según Collins, Burger no estaba dispuesto a hacerle frente al desafío. Mientras que Hartford usó su pensamiento para crear una ventaja en la industria, Burger «buscó preservar dos cosas: los dividendos para la fundación familiar [Hartford] y la gloria pasada de los hermanos Hartford»[4]. Collins cita a un director de A&P que dijo que Burger «trató de hacer, contra toda oposición, lo que pensó que le hubiera gustado al señor John [Hartford]». Collins continúa diciendo: «Burger inculcó un modo de abordar las decisiones según "¿qué haría el señor Hartford?", viviendo el lema "No se puede discutir con cien años de éxitos"»[5].

Quizá no se pueda discutir con ellos, pero sí puede llevarlo a la ruina. Nadie sabe lo que un gran líder pudo haber hecho rodeado de nuevas circunstancias. No hay una fórmula perfecta para el éxito que pueda pasarse a través de las generaciones. Para tener éxito uno debe tener su propia manera de pensar. Burger trabajó en repetir las acciones pasadas de Hartford en vez de enfrentar la situación utilizando el estilo innovador de Hartford.

Una llave sin uso

El peor ejemplo de pensamiento pobre que ofrece Collins acerca de A&P fue su experimento con una nueva tienda llamada Golden Key a fin de averiguar por qué perdían con tanta rapidez lugar en el mercado. Iba a ponerse en marcha de manera independiente y se le daría la libertad de probar departamentos nuevos e innovadores. A los clientes les gustó y comenzó a transformarse en un hipermercado moderno. Toda la información indicaba que A&P necesitaba cerrar sus tiendas tradicionales y crear nuevos hipermercados. ¿Cuál fue su respuesta? Debido a que no les gustaban las respuestas que recibían de Golden Key, las cerraron.

En su lugar, continuaron pensando que las viejas estrategias resolverían sus problemas. Se fueron tras la última moda. Despidieron a los directores ejecutivos. Aun probaron una estrategia radical de rebajar los precios, pero eso llevó a bajar los costos y los negocios se desvaloraron y el servicio fue cada vez más pobre. A medida que A&P se reducía en tamaño, empezaron a comprar otras tiendas. Adquirieron numerosas tiendas de una cadena de comidas regionales, pero eso no les devolvió su gloria pasada. (Collins hizo un análisis de las adquisiciones de las grandes compañías y los comparó en su libro. La puntuación más alta era +3, y la más baja –3, basado en el análisis financiero y cualitativo. A&P y otras tres compañías obtuvieron la puntuación más baja de -3)[6].

Hoy, A&P opera seiscientas sesenta y siete tiendas en doce estados, el Distrito de Columbia y Ontario, Canadá, bajo los siguientes nombres registrados: A&P, Waldbaum's, Food Emporium, Super Foodmart, Super Fresh, Farmer Jack, Kohl's, Sav-A-Center, Dominion, Barn Markets, Food Basics y Ultra Food & Drug[7]. Los análisis finacieros no son alentadores respecto a la compañía, y la empresa Standard & Poor's Rating Services anunció el 1 de agosto de 2003, que la compañía se devaluaba de «B+» a «B». Parece poco probable que la compañía recupere su estatus o la rentabilidad que tuviera una vez.

Por qué es importante el pensamiento hoy

Claude M. Bristol, autor de *The Magic of Believing*, dijo: «El pensamiento es la fuente original de la riqueza, el éxito, la ganancia material, los grandes descubrimientos y los inventos, y de todos los logros»[8]. ¡Esa es una afirmación atrevida! ¿Qué valor le asigna al buen pensamiento? ¿Ha sido una prioridad en su vida? Me imagino que piensa que es importante o no estaría leyendo un libro para mejorar su mente en este momento. Sin embargo, ¿ha considerado que pensar es una decisión y una disciplina para practicar a diario? Aquí tiene algunas razones para hacer del pensamiento una prioridad en su vida cada día:

> «El pensamiento es la fuente original de la riqueza, el éxito, la ganancia material, los grandes descubrimientos y los inventos, y de todos los logros».
>
> CLAUDE M. BRISTOL

LOS BUENOS PENSAMIENTOS PRECEDEN A LOS BUENOS RESULTADOS

Un amigo me envió unas preguntas interesantes que muestran cómo a veces las personas piensan de modo gracioso. He aquí algunas de ellas:

- ¿Debería contratar a un cirujano plástico si su oficina está llena de cuadros de Picasso?
- ¿Cuánto más profundos serían los océanos si no vivieran las esponjas en ellos?
- Si se fusionaran FedEx y UPS, ¿se llamarían *Fed UP*?[9]
- Cuando las personas mayores pasan más tiempo leyendo la Biblia, ¿es porque estudian para los exámenes finales?[10]
- Si una estación de ómnibus es donde paran los ómnibus y una estación de trenes es donde paran los trenes, ¿qué debería pasar en mi «estación» de trabajo?

Es obvio que las preguntas no son serias, pero sí muestran una mente activa. No importa detrás de qué profesión va la persona, el pensar precede el logro. El éxito no ocurre por accidente. Las personas no tropiezan repetidas veces con el logro y luego lo comprenden más adelante. No importa si es un médico, un empresario, un carpintero, un maestro o un padre, su nivel de éxito aumentará de manera extraordinaria si le asigna al pensamiento un alto valor. Mientras mejor sea su pensamiento, mejor será su potencial. Como dijo el dramaturgo Víctor Hugo: «Un hombre pequeño se compone de pensamientos pequeños».

LOS BUENOS PENSAMIENTOS AUMENTAN SU VALOR

¿Quién tiene el mayor valor en cualquier organización? La respuesta es: la persona con las ideas. El industrial Harvey Firestone dijo: «El capital no es tan importante en los negocios. La experiencia no es tan importante. Puede conseguir ambas cosas. Lo importante son Tlas ideas. Si tiene ideas, tiene el principal recurso que necesita, y no hay ningún límite a lo que puede hacer con su negocio y su vida».

> «Lo importante son las ideas. Si tiene ideas, tiene el principal recurso que necesita, y no hay ningún límite a lo que puede hacer con su negocio y su vida».
>
> HARVEY FIRESTONE

Estados Unidos se fundó sobre las ideas. Las ideas han ayudado a crear grandes compañías y a administrar nuestra economía, la mayor del mundo. Las ideas son el fundamento para cada cosa que construimos, para cada avance que hacemos. Cuando una persona es buena pensadora y tiene muchas ideas, pasa a ser muy valiosa. Cuando una persona es una buena pensadora y tiene muchas ideas, llega a ser muy valiosa. Si usted es un buen pensador, tiene una gran ventaja. Gerald Nadler, autor de *Breakthrough Thinking*, dice: «Solo entre diez y doce por ciento de todos los gerentes son lo bastante eficientes para permanecer en el carril rápido de la carrera»[11]. ¿La razón? La mayoría no se quedan en el juego mentalmente.

LOS PENSADORES POBRES SON ESCLAVOS DE LO QUE LES RODEA

Las personas que no desarrollan ni practican los buenos pensamientos, a menudo se encuentran a merced de sus circunstancias. Son incapaces de resolver problemas, y se encuentran enfrentando los mismos obstáculos una vez tras otra. Y debido a que no piensan por adelantado, actúan por hábito en reacción a la circunstancia. Un viejo proverbio alemán dice: «Mejor es una cartera vacía que una cabeza vacía». Los buenos pensadores siempre superan las dificultades, incluyendo la falta de recursos. Y los pensadores pobres están a menudo a merced de los buenos pensadores.

> Un proverbio alemán dice: «Mejor es una cartera vacía que una cabeza vacía».

Tome la decisión de practicar y desarrollar los buenos pensamientos cada día

Fui muy afortunado. Aprendí acerca del poder de los buenos pensamientos en los primeros años de mi vida. Mi padre exigió que sus tres hijos leyéramos durante treinta minutos todos los días. A veces escogíamos lo que leíamos, pero muchas veces él seleccionaba el material por nosotros. Dos de los libros que me pidió que leyera produjeron un impacto abismal en mi vida. El primero fue *The Power of Positive Thinking*, por Norman Vincent Peale, que leí en séptimo grado[12]. Ese año, mi padre también me llevó al Auditorio del Monumento Conmemorativo de los Veteranos en Columbus, Ohio, para escuchar y conocer al doctor Peale. Esa experiencia modeló mi vida.

Aun más impactante que conocer al doctor Peale fue leer *As a Man Thinketh*, por James Allen[13]. Leí el libro en 1961 cuando tenía catorce años, y me impactó tanto que me motivó a tomar una de las decisiones de la Docena Diaria. Todavía tengo el libro. En la página 49, Allen escribió: «Todo lo que logra el hombre o deja de lograr es el resultado directo de sus pensamientos». El libro en su totalidad me impactó, pero esa afirmación me llevó a darme cuenta que mis pensamientos

me edificarían o me arruinarían. Entonces decidí: ***Pensaré en las cosas que me añadirán valor a mí y a otros.***

Si desea hacer que los buenos pensamientos formen parte de su vida, considere lo siguiente:

COMPRENDA QUE LOS GRANDES PENSAMIENTOS VIENEN DE LOS BUENOS PENSAMIENTOS

Una noche en la cena, un amigo de John Kilcullen describió algo que alcancé a oír en una librería. Un cliente preguntó: «¿Tienen algún libro sencillo de Microsoft DOS, algo como DOS para tontos?». Fue solo un comentario al pasar, un chiste. Sin embargo, Kilcullen lo recordó e hizo algo con él. Editó los libros para «Tontos».

Un consumidor desconocido tuvo una buena idea y no llegó a ningún lado. A decir verdad, es probable que no supiera que su idea era buena. No obstante, en las manos de un pensador, esa buena idea se transformó en un gran pensamiento. Y luego fueron un montón de grandes ideas. Los libros para «Tontos» ahora tienen trescientos setenta títulos, en treinta y un idiomas, con ventas de más de sesenta millones de ejemplares[14].

Si quiere ser un gran pensador, primero necesita ser un buen pensador. Antes de convertirse en un buen pensador, necesita ser un pensador. A fin de llegar a ser un pensador, necesita estar dispuesto a producir un montón de ideas mediocres y malas primero. Solo al ir practicando y desarrollando su pensamiento a diario mejorarán sus ideas. Su habilidad para pensar no está determinada por su deseo de pensar, sino por su pensamiento en el pasado. Para ser un buen pensador, piense más. Una vez que las ideas comienzan a fluir, mejorarán. Una vez que mejoran, siguen mejorando.

RECONOZCA QUE HAY MUCHOS TIPOS DE PENSAMIENTOS

Hasta ahora me referí al pensamiento como si fuese una capacidad única. Sin embargo, la verdad es que en realidad es una colección de

capacidades. Es como un decatlón mental, es como la competencia de atletismo donde los atletas compiten en diez disciplinas: cien metros, cuatrocientos metros, salto de longitud, lanzamiento de peso, salto de altura, salto con vallas, tiro, salto con pértiga, lanzamiento de jabalina y las carreras de mil quinientos metros. El pensamiento es multifacético.

Creo que entran en juego once capacidades diferentes cuando se trata de pensar bien. Escribí en detalle cada uno en *Piense, para obtener un cambio*. He aquí un vistazo de las capacidades:

1. **Pensamiento global:** la habilidad de pensar más allá de uno mismo y de nuestro mundo a fin de procesar ideas con una perspectiva integral.
2. **Pensamiento enfocado:** la habilidad de pensar con claridad en los asuntos eliminando las distracciones y el desorden de la mente.
3. **Pensamiento creativo:** la habilidad de salir de nuestra «caja» de limitaciones y explorar ideas y opciones de modo que se experimente un gran adelanto.
4. **Pensamiento realista:** la habilidad de construir un cimiento sólido sobre los hechos para pensar con certeza.
5. **Pensamiento estratégico:** la habilidad de implementar planes que dan dirección al hoy e incrementan el potencial del mañana.
6. **Pensamiento potencial:** la habilidad de dar rienda suelta a nuestro entusiasmo y esperanza a fin de encontrar soluciones para cada situación imposible en apariencias.
7. **Pensamiento reflexivo:** la habilidad de volver a visitar el pasado para obtener una perspectiva real y pensar con entendimiento.
8. **Cuestionamiento del pensamiento popular:** la habilidad de rechazar las limitaciones del pensamiento común y lograr resultados pocos comunes.
9. **Pensamiento en común:** la habilidad de incluir las cabezas de otros de modo que nos ayude a pensar más allá de nuestras capacidades y lograr resultados acumulativos.

10. **Pensamiento generoso:** la habilidad de considerar a otros y sus experiencias para pensar en colaboración.
11. **Pensamiento esencial:** la habilidad de enfocarnos en los resultados y los reingresos superiores a fin de cosechar todo el potencial de nuestro pensamiento[15].

Es un gran error pensar que solo hay un tipo de pensamiento. Es una perspectiva muy angosta. Puede hacer que una persona solo valore el tipo de pensamiento en el que es bueno y deseche cualquier otro tipo de pensamiento. Lamento decir que algunos académicos caen en esta trampa.

LLEVE AL MÁXIMO SUS PUNTOS FUERTES Y PROVEA DE PERSONAL PARA LOS DÉBILES

Por naturaleza, la mayoría de las personas son buenas en solo algunos tipos de pensamientos y débiles en los demás. Así como es extraño encontrar un atleta que sea lo suficiente bueno en las diez disciplinas para competir en el decatlón, es extraño encontrar un pensador que tenga capacidades en los once tipos de pensamientos. Entonces, si reconoce que hay muchas maneras diferentes de pensamiento, ¿qué debería hacer? ¿Debería dominarlos todos? No, creo que eso es un error.

Digamos, por ejemplo, que es un muy buen pensador creativo, pero es débil pensando lo esencial, aunque quiere *dominar* ambas maneras de pensar. ¿Cómo comenzaría? ¿En qué cosas enfocaría su atención? Es probable que podría trabajar el pensamiento esencial a fin de mejorarlo, pero esto requeriría una enorme cantidad de tiempo, energía y recursos. ¿Y qué sería necesario para mejorarlo tan solo a bueno? Llevaría aun más esfuerzo. Cuanto más alto intenta trepar, más energía se requiere para lograr menos progreso. No importa cuánto se esfuerce, puede que nunca logre hacer del pensamiento esencial una fortaleza.

¿Qué pasaría si en cambio le dedicara tiempo a mejorar su pensamiento creativo? Ya que es bueno en esto, una moderada cantidad

de tiempo y energía podría hacer que sea excelente. Si en verdad le diera su todo, quizá podría convertirse en un pensador creativo de nivel mundial. Esto haría posible que genere ideas y haga contribuciones que solo unos pocos están capacitados para hacer. Eso le haría más valioso y le daría una ventaja real en su vida y su carrera.

Entonces, ¿qué hace con sus debilidades? Reúna a personas a su alrededor que sean fuertes en esas esferas. Esto es lo que he hecho durante años. Ahora puedo emplear a personas que poseen puntos fuertes en mis puntos débiles. Sin embargo, aun antes de ser «el jefe», practicaba este principio. Durante treinta y cinco años mi esposa, Margaret, y yo hemos trabajado como equipo para compensar las debilidades del otro. A menudo he dependido de mi hermano, Larry, para ayudarme en la esfera del pensamiento realista y he adoptado la práctica de trabajar con amigos que piensan mejor que yo en un campo en particular mientras yo hago lo mismo para ellos. El no tener que depender del todo de mí mismo cuando de pensar se trata, se ha constituido en una verdadera ventaja para mí.

Control de las disciplinas del pensamiento

Es fácil permitir que las situaciones y las demás personas influyan en nuestro pensamiento tanto en lo negativo como en lo positivo. Una de las cosas difíciles de buscar ideas y perspectivas de otros es que algunas personas tienen otras cosas para hacer aparte de ayudarle a usted. Por eso es importante que asuma la responsabilidad por sus propios pensamientos. Cuando tenía poco más de veinte años, comencé a practicar esta disciplina: ***Cada día separaré tiempo para pensar, y me dispondré a pensar en las cosas adecuadas.*** Si desea hacer la misma cosa, haga esto:

BUSQUE UN LUGAR PARA PENSAR

Desde mi primer empleo en 1969, siempre busqué un lugar que fuera mi lugar para pensar. Durante esos primeros años en Hillham,

Indiana, era al lado de un manantial que estaba fuera de nuestra casa. En Lancaster, Ohio, me sentaba en una piedra grande. En San Diego era una habitación aislada en la planta superior de la iglesia. En Atlanta es una silla particular de mi oficina. El único momento en que me siento en ella es cuando necesito pensar.

Esos no han sido los únicos lugares en que he pensado, pero sí son los que he designado para la tarea. Aun así, puedo hacer de casi cualquier lugar un buen lugar para pensar siempre y cuando no tenga interrupciones. Ahora mismo mientras escribo esto, estoy sentado en una silla en el balcón de un barco crucero. Mi familia está dispersa por todo el barco haciendo diversas cosas, y yo me escapé unos minutos para estar solo, pensar en este libro y anotar algunas ideas.

Quiero alentarle a buscar un lugar para pensar. Cuando se trata de lo que da resultados, cada persona es diferente. A algunas personas les gusta estar conectadas con la naturaleza. Otros quieren estar en medio de la actividad, pero fuera de ella. A mi amigo Andy Stanley le gusta sentarse solo en un restaurante para pensar; dice que necesita un poco de distracción. J.K. Rowling, la autora de los libros de Harry Potter, escribió sus primeros libros sentada en un café. Dónde va no es tan importante siempre y cuando estimule su pensamiento.

Separe cada día un tiempo para pensar

Tan importante como encontrar el lugar apropiado para pensar es destinar el tiempo para hacerlo. Casi todos mis buenos pensamientos son temprano en la mañana, excepto para el pensamiento reflexivo. Por lo general, hago esto por las noches antes de irme a la cama. Es cuando repaso mi día y trato de medir cómo me fue con la Docena Diaria. No obstante, cualquier otro tipo de pensamiento me viene por la mañana. Muchas veces me levanto de madrugada y paso tiempo registrando mis ideas en un bloc sentado en mi silla para pensar. Le recomiendo que trate de descubrir el momento del día en que sus pensamientos son los más lúcidos. Luego separe un tiempo todos los días solo para pensar. Creo que como resultado descubrirá que será mucho más productivo y enfocado.

Busque un proceso que le dé resultados

Todos tienen un modo diferente de abordar el proceso del pensamiento. El poeta Rudyard Kipling necesitaba tinta negra para su pluma antes de que pudiera escribir. El filósofo Immanuel Kant solía mirar por su ventana a una torre de piedra para pensar; cuando los árboles amenazaban con cubrir su vista, los cortaba. El compositor Ludwig van Beethoven vertía agua fría sobre su cabeza para refrescarse a fin de estimular su pensamiento. El pensamiento del poeta Friedrich von Schiller se estimulaba oliendo manzanas podridas, que mantenía sobre su escritorio. El crítico y lexicógrafo Samuel Johnson dijo que necesitaba un gato que estuviera ronroneando, una cáscara de naranja y una taza de té a fin de escribir. El compositor Gioacchino Rossini sentía que trabajaba mejor bajo las colchas en la cama.

Yo no necesito algo específico para activar mis pensamientos. Algunas personas necesitan música. Otros piensan mejor trabajando en la computadora. Otros tienen que escribir a mano. Haga lo que le dé resultados.

Atrape sus pensamientos

Si no anota sus pensamientos, corre el riesgo de perderlos. En *Bird by Bird*, Anne Lamott explica cómo evita perder sus mejores ideas:

> Tengo fichas y bolígrafos por toda la casa: al lado de mi cama, en el baño, en la cocina, al lado de los teléfonos, y los tengo en la guantera de mi auto. Llevo uno en mi bolsillo cuando saco a pasear al perro [...] Solía pensar que si algo era lo bastante importante, lo recordaría hasta llegar a casa, donde lo anotaría en mi libreta. Sin embargo, no lo hacía [...] [Escribir sus ideas enseguida] no es hacer trampa. No habla mal acerca de su carácter[16].

Siempre anoto mis ideas. Cuando estoy en mi lugar para pensar, escribo en un bloc. El resto del día tengo un cuaderno pequeño con cubierta de cuero. Hasta tengo algo con qué escribir al lado de mi cama para la noche: un cuaderno pequeño con una luz adosada que se ilumina cuando se mueve el bolígrafo. De este modo puedo anotar algo cuando estoy en la cama sin molestar a Margaret encendiendo la luz. Adopte un sistema y úselo.

PONGA ENSEGUIDA SUS PENSAMIENTOS EN ACCIÓN

Cuando tiene una gran idea pero no hace nada con ella, no cosecha la ventaja que trae. Dave Goetz, fundador de CustomZines.com, dice: «Para mí, cuando se me ocurre una idea, me azota como fuego, casi como si Dios me estuviera hablando. Sé que suena como herejía, pero allí está. Mientras más tiempo pasa después de azotarme el pensamiento, menos calor irradia. Al olvidar algunas de sus partes, ya no parece ser tan bueno. Las ideas tienen una media vida corta»[17].

¿Alguna vez ha tenido una idea para un producto o un servicio y a los pocos años otra persona la impone en el mercado? El autor Alfred Montapert dijo: «Cada vez que una persona comunica una idea, descubre a diez personas que lo pensaron *antes*, pero que solo pensaron en ella». Las ideas, puestas en acción, dan una ventaja.

> «Cada vez que una persona comunica una idea, descubre a diez personas que lo pensaron *antes*, pero que solo pensaron en ella».
>
> ALFRED MONTAPERT

TRATE DE MEJORAR SUS PENSAMIENTOS CADA DÍA

Es verdad que cuanto más piensa, mejor será pensando. Sin embargo, puede mejorar sus pensamientos con rapidez si hace lo siguiente a diario:

- **Enfóquese en lo positivo:** El pensamiento solo no garantiza el éxito. Necesita pensar en las cosas buenas. El pensamiento negativo y la preocupación dificultan en verdad el proceso del pensamiento más de lo que lo ayudan. Creo tanto en esto que el primer libro que escribí fue una colección de capítulos cortos de aliento e instrucción. Lo llamé *Prepara tu mañana de éxito*, basado en un pasaje de la Biblia que siempre me ha inspirado: «Consideren bien todo lo verdadero, todo lo respetable, todo lo justo, todo lo puro, todo lo amable, todo lo digno de admiración, en fin, todo lo que sea excelente o merezca elogio»[18]. Enfóquese en lo positivo, y sus pensamientos se moverán en una dirección positiva.
- **Reúna buenos datos:** Siempre he sido un coleccionista de ideas. Leo mucho, y continuamente archivo las ideas y las citas que encuentro. (Le hablaré más acerca de esto en el capítulo que trata sobre el crecimiento). He descubierto que mientras más ideas reciba, más mejora mi pensamiento.
- **Pase tiempo con buenos pensadores:** Si fuera a entrevistar a un grupo de ejecutivos sobresalientes en cualquier profesión, encontraría que más de la mitad tuvo el beneficio de que lo guiara un mentor en algún momento de su carrera. Y creo que el mayor beneficio que se recibe de este tipo de relación es aprender cómo piensa el mentor. Si pasa tiempo con buenos pensadores, descubrirá que esta relación agudizará sus pensamientos.

Creo que muchas personas dan el pensamiento por sentado. Lo ven como una función natural de la vida. Aunque la verdad es que el pensamiento *intencional* no es tan común. Lo que hace todos los días en la esfera de los pensamientos es lo que interesa de verdad porque prepara el escenario para todas sus acciones, y le traerá adversidad o ventaja.

REFLEXIONES SOBRE EL PENSAMIENTO

Cuando era joven y con gran energía, vivía para la acción. Sin embargo, mientras más vivo, más aprecio mi tiempo para pensar. Quizá se deba a que he comenzado a darme cuenta del valor que me ha aportado:

En mi adolescencia...	Mis pensamientos comenzaron a enfocarse en lo que era positivo.
En mis veinte...	Mis pensamientos me separaron de muchos de mis pares.
En mis treinta...	Mis pensamientos me dieron una audiencia y seguidores.
En mis cuarenta...	Mis pensamientos llevaron *mi trabajo* a un nivel mucho más alto.
En mis cincuenta...	Mis pensamientos *me* han llevado a un nivel mucho más alto.

Y lo mejor de todo es que aún no he terminado. Creo que mis mejores pensamientos todavía están por delante. Siempre estoy tratando de aumentar la cantidad y la calidad de mis pensamientos porque pocas cosas nos recompensan tanto como las buenas ideas. Cuando los pensamientos de una persona son buenos, muchas otras cosas de la vida se resuelven por sí mismas.

Un muchacho esclavizado

Ya le mencioné que las personas que no practican el buen pensamiento se transforman en esclavos de su entorno. Hace poco vi una película que ilustraba esta verdad, y también mostraba cómo cuando las personas cambian sus pensamientos, pueden liberarse de la esclavitud y pueden cambiar sus vidas. La película se llama *Antwone Fisher*, y se basa en la vida del verdadero Antwone Fisher, quien a su vez fue el guionista.

A diferencia de la mayoría de las películas basadas en una historia real, *Antwone Fisher* siguió muy de cerca la vida del protagonista. Fisher nació en un centro correccional de Ohio, mientras su madre estaba encarcelada. Para ese entonces, su padre había fallecido dos meses antes. Como resultado, creció en un pabellón bajo custodia del estado. Por más de trece años vivió con una pareja que abusó de

él terriblemente. A diario lo golpeaban de manera física, verbal y sicológica. Nunca recibió un regalo de Navidad ni diez centavos de mesada de sus padres adoptivos. Durante años fue víctima de abuso sexual y a menudo lo ataban a un poste en el sótano y lo golpeaban. Su madre adoptiva se jactaba de haberle dado una paliza tan fuerte que lo dejó inconsciente. Cuando un entrevistador le preguntó si el retrato de sus padres adoptivos en la película era exacto, Fisher respondió: «Fui bueno con ellos en la película y en el libro [...] ellos son peores»[19].

En la película, la vida de Fisher no comienza a mejorar hasta que está en la marina de los Estados Unidos por muchos años. Es cuando un psiquiatra (retratado por Denzel Washington) toma interés en él y lo ayuda a resolver el dolor del pasado. En la vida real, Fisher encontró un psiquiatra en la marina que lo ayudó, pero mucho antes que eso, otra persona sembró semillas de esperanza en su vida.

Para cuando Fisher comenzó el tercer grado, ya había perdido el deseo natural de querer aprender. Además, la amonestación constante de su madre adoptiva de ser el peor niño del mundo lo había convencido de que no podía aprender y que no tenía futuro. No había pasado cuarto grado y tenía que repetirlo, pero entonces sucedió algo maravilloso. Su familia adoptiva se mudó, y esto lo colocó en un nuevo distrito escolar. Su nueva maestra fue la señora Profit. «Si hay tal cosa como seres humanos que actúan como ángeles en nuestras vidas, Brenda Profit fue eso para mí»[20].

Bajo el cuidado de la señora Profit, Fisher comenzó a cambiar su modo de pensar respecto de sí mismo. Dice: «Si la autoestima es lo que se usaba para llenarse como un tanque de gasolina, los Picketts [su familia adoptiva] vaciaron el mío hasta acabarlo. La señora Profit ayudó a cambiar todo eso»[21]. A pesar de sus ganancias, su progreso académico aún era poco al finalizar el año. Una vez más peligraba su pase de cuarto grado. Entonces Fisher recibió otra ayuda. Se decidió que la señora Profit permaneciera con su alumnado y continuara

enseñándoles en quinto y sexto grados. Sabiendo esto, le permitió a Fisher pasar a quinto grado. Y entonces ocurrió un hecho que cambiaría su pensamiento para siempre.

Tuvo lugar un día mientras leía. Se le pidió a Fisher, un niño extremadamente tímido que a veces tartamudeaba, que leyera en voz alta, y en vez de aterrorizarse, leyó bien, incluyendo una palabra difícil. Entonces la señora Profit lo alabó diciendo: «Estoy orgullosa de ti. Quiero que sepas que en verdad luché para promoverte, y estoy muy contenta de haberlo hecho. Estás haciendo un trabajo muy bueno este año». En ese momento algo hizo clic en la cabeza de Fisher. Escribe:

> Sus palabras sinceras y atentas son el equivalente a rayos de luz y truenos. Por fuera acepto con timidez su alabanza, pero por dentro vuelo con el nacimiento de una revelación. Por primera vez me doy cuenta de que hay algo que puedo hacer para que las cosas sean diferentes. No importa cuántas veces alguien le diga que no puede hacer algo, con solo tratar e intentar de nuevo, logrará demostrar que están equivocados y cambiar su circunstancia. Esta lección es un pedazo de oro que guardaré en mi bolsillo por el resto de mi vida[22].

En ese momento, Fisher cambió su pensamiento, y cambió su vida. Tuvo muchos altibajos después de eso, pero sabía que no era un caso perdido y que un mejor futuro era posible para él. No siguió el paso de su hermano adoptivo mayor, ni el de sus amigos a la droga y al crimen.

Hoy, Antwone Fisher piensa para vivir. Es un exitoso guionista de Hollywood. Aprendió su oficio escribiendo cuarenta y un borradores del guión que cuenta su propia historia. Y se ha transformado en el tipo de ciudadano responsable y hombre de familia que siempre quiso ser, con una esposa y una hija pequeña. Cuando le preguntaron qué mensaje quiere transmitir con su historia, respondió:

«Hay esperanza aun cuando tenga los comienzos más difíciles, y hay personas buenas en el mundo»[23].

No sé qué trasfondo tenga usted. No sé qué tipo de circunstancias enfrente hoy. Aunque sí sé que hay esperanza. No importa qué tipo de metas u obstáculos tenga que vencer, el pensar le puede dar una ventaja. Y la ventaja tiene el potencial para cambiar su vida para siempre, así como lo hizo por Antwone Fisher.

PENSAMIENTO: APLICACIÓN Y EJERCICIOS PRACTIQUE Y DESARROLLE CADA DÍA EL BUEN PENSAMIENTO

Su decisión de pensamiento hoy

¿Dónde se encuentra respecto a su pensamiento hoy? Hágase estas tres preguntas:

1. *¿Ya tomé la decisión de practicar y desarrollar el buen pensamiento diario?*
2. *De ser así, ¿cuándo tomé esa decisión?*
3. *¿Qué decidí con exactitud? (Escríbalo aquí).*

____

____

____

____

____

____

La disciplina de su pensamiento diario

Basado en la decisión que tomó en cuanto al pensamiento, ¿cuál es la disciplina que debe practicar *hoy y cada día* a fin de lograr el éxito? Escríbalo aquí.

____

____

____

____

____

____

____

Compensado por el ayer

Si necesita alguna ayuda para hacer el compromiso de convertirse en un mejor pensador, haga los siguientes ejercicios:

1. *Comience evaluándose en cada una de las once habilidades de pensamientos bosquejadas en el capítulo. En una escala del 1 al 10 (donde el 10 es el dominio total), califique su habilidad usando las siguientes preguntas:*

— **Adquiera la sabiduría del pensamiento de la visión global:** ¿Pienso más allá de mí y mi mundo a fin de procesar las ideas con una perspectiva integral?

— **Dé rienda suelta al potencial de centrarse en el pensamiento:** ¿Me dedico a eliminar distracciones y desórdenes mentales a fin de poder concentrarme con claridad en el asunto verdadero?

— **Descubra el gozo del pensamiento creativo:** ¿Me esfuerzo por evadir mi «caja» de limitaciones a fin de explorar ideas y opciones para experimentar logros creativos?

— **Reconozca la importancia del pensamiento realista:** ¿Construyo un sólido cimiento mental de los hechos a fin de lograr pensar con certeza?

— **Libere el poder del pensamiento estratégico:** ¿Implemento planes estratégicos que me dan dirección para hoy y aumentan mi potencial para mañana?

— **Advierta la energía de la posibilidad del pensamiento:** ¿Doy rienda suelta al entusiasmo de la posibilidad del pensamiento a fin de buscar soluciones hasta para situaciones que parecen imposibles?

— **Acepte la lección del pensamiento reflexivo:** ¿Vuelvo a visitar el pasado con regularidad a fin de conseguir una verdadera perspectiva y pensar con entendimiento?

— **Cuestione la aceptación del pensamiento popular:** ¿Rechazo a conciencia las limitaciones del pensamiento común a fin de lograr resultados poco comunes?

— **Anime la participación del pensamiento compartido:** ¿Incluyo de forma constante las cabezas de otros a fin de pensar «por encima de mi cabeza» y lograr resultados acumulativos?

— **Experimente la satisfacción del pensamiento generoso:** ¿Considero sin cesar a otros y su jornada a fin de pensar con cooperación?
— **Disfrute el beneficio de la razón básica del pensamiento:** ¿Me mantengo centrado en los resultados a fin de obtener el máximo beneficio y la cosecha de todo el potencial de mi pensamiento?

Las dos o tres habilidades con mayor puntuación son quizá sus puntos fuertes de pensamiento. Confirme esos descubrimientos con amigos, colegas, cónyuge o jefe. Luego concéntrese en desarrollarse en esas esferas. El grupo de habilidades con menor puntuación son las únicas para las que necesita utilizar ayuda. Persuada a amigos, colegas o personal a que le ayuden a equilibrarse en esas esferas.

2. *Durante las dos o tres semanas siguientes, pruebe diferentes sitios en los cuales pensar. Experimente con una variedad de lugares. Después que haya probado al menos media docena, regrese al que más le guste de modo que se conceda más tiempo para pensar allí. Cuando decida cuál es el mejor lugar para usted, planee usarlo con regularidad.*

3. *Una vez que ha encontrado el mejor lugar, busque el mejor tiempo para pensar. Pruebe con la hora. Lo ideal sería que pensara cuando esté en mayor uso de sus facultades. Sin embargo, es más importante cortar con el tiempo que se inserta en su agenda con regularidad.*

4. *Pruebe diferentes procesos y prácticas a fin de estimular su pensamiento. Toque música. Haga algo físico como caminar o hacer ejercicios. Haga algo que requiera el pensamiento del hemisferio derecho del cerebro, tales como armar rompecabezas, dibujar o tirar al hoyo una pelota de golf. Desee aclarar su mente y estimular el pensamiento al mismo tiempo. Eso le traerá claridad a su pensamiento. El músico de jazz Charles Mingus dijo: «Hacer lo sencillo complicado es lo más común; hacer lo complicado sencillo, impresionantemente sencillo, eso es creatividad». Eso es lo que va a buscar.*

Anticípese al mañana

Pase algún tiempo pensando en cómo su decisión respecto al pensamiento y la disciplina diaria que surge de él influirán de manera positiva en el futuro. ¿Cuáles serán los beneficios acumulados? Anótelos aquí.

____

____

____

____

____

____

Guarde lo que ha escrito como un recordatorio constante porque...
La reflexión de hoy motiva su disciplina cada día, y
La disciplina de cada día aprovecha al máximo su decisión de ayer.

El **COMPROMISO** de hoy me da tenacidad

Puede que fuera el jugador de béisbol más naturalmente dotado de todos los tiempos. En la edición del 18 de junio de 1956 de *Sports Illustrated,* el articulista Robert C. Creamer lo llamó «el nuevo Ruth». Cuando comenzó su carrera de béisbol, es probable que fuera era el hombre más rápido en el juego. Cronometró dos segundos y nueve décimas para llegar a primera base con un toque de bola con la zurda. Y podía correr de base en base en trece increíbles segundos[1].

Sin embargo, su velocidad no era nada comparado con el poder de sus batazos. La gente especula que obtuvo su fortaleza de trabajar como un «doble de la pantalla» durante los veranos en la mina de plomo cerca de Commerce, Oklahoma. El trabajo requería romper grandes rocas con un martillo pesado. Trabajando con un compañero, un hombre hacía pedazos las rocas hasta que no podía sostener más el martillo pesado, luego el otro hacía lo mismo. Se ha dicho que hubo bateadores de cuadrangulares, y que luego hubo este hombre, en su propia liga. El *Libro Guinness de los Récords Mundiales* lo acredita con el cuadrangular más largo que se midiera alguna vez, de ciento noventa y seis metros. Muchos creen que diera el batazo más largo en la historia del béisbol en un juego de exhibición en 1951 en la Universidad de California del Sur (doscientos metros). Y podía sacar la pelota del parque con igual facilidad desde cualquiera de los dos lados del plato.

Nacido para jugar béisbol

El jugador que estoy describiendo es, por supuesto, Mickey Mantle de los Yanquis de Nueva York. Como crecí en Ohio, era hincha de

los Rojos de Cincinnati, pero veía y oía mucho sobre Mantle, sobre todo en 1961 cuando los Rojos por fin participaron en la Serie Mundial, pero perdiendo ante los Yanquis cuatro partidos a uno.

La proeza de Mantle en el campo de béisbol fue legendaria. Parecía haber nacido para jugar béisbol. Su padre, un ex jugador semiprofesional de pelota, y su abuelo comenzaron a enseñarle a batear cuando tenía cuatro años de edad. Le lanzaban pelotas después del trabajo todos los días. Y como su padre era diestro y su abuelo zurdo, el chico aprendió a batear de los dos lados del plato.

Para los dieciséis años, Mantle ya jugaba béisbol semiprofesional. En 1948, un cazatalentos de los Yanquis, Tom Greenwade, fue a Oklahoma para ver jugar al compañero de equipo de Mantle, el tercera base Billy Johnson. Mantle bateó dos cuadrangulares largos ese día: uno como diestro, otro como zurdo. Greenwade dijo que Mantle era el mejor prospecto que viera jamás y se preparó para firmarlo en el lugar, hasta que descubrió que solo tenía dieciséis años y todavía estaba en el instituto. Greenwade prometió regresar cuando el chico se graduara. Y lo hizo: Mantle firmó con los Yanquis el día de su graduación en 1949.

¡Qué récord!

Ese verano, Mickey Mantle jugó en la categoría D de los Yanquis. Al siguiente año, jugó en la categoría C en Jolplin, Missouri. En 1951, lo invitaron al campamento de entrenamiento de verano de los Yanquis, y fue tan bueno que pasó directamente al equipo: la primera vez en la historia de la organización. Tenía diecinueve años. Jugó en la Serie Mundial ese año de novato y regresó a casa con el campeonato. Durante su carrera, su equipo ganó el campeonato de la Liga Americana y pasó a jugar en la Serie Mundial doce veces, ganándola en siete ocasiones.

Mantle tuvo una increíble carrera antes de retirarse en 1969. Jugó en más partidos de los Yanquis que cualquier otro jugador (2.401), incluyendo a Lou Gehrig. La Liga Americana lo nombró tres veces el jugador más valioso (1956, 1957, 1962). Y en 1956 ganó lo que se

llama la triple corona del béisbol: Terminó la temporada con el mejor promedio de bateo de la liga (0.353), la mayor cantidad de cuadrangulares (52) y la mayor cantidad de carreras impulsadas (130). Y, lo asombroso, más de treinta años después aún tiene los récords de la Serie Mundial para cuadrangulares (18), carreras anotadas (42), carreras impulsadas (40) y bases por bolas (43).

A pesar de una carrera única, los expertos creen que nunca alcanzó su potencial. La mayoría de las personas lo atribuyen a lesiones. Mantle sufrió algunas que fueron horribles, muchas veces en sus rodillas, a lo largo de su carrera, y de continuo jugaba con dolor. Antes de cada partido tenía que envolverse cuidadosamente cada rodilla con vendajes. El cronista deportivo Lewis Early escribió: «Una de las preguntas que los expertos del béisbol hacen es el gran "¿Y si...?". ¿Qué hubiese podido lograr si hubiera sido saludable durante su carrera?»[2]. Es cierto que sufrió lesiones que, como dijo un columnista, «mantendría a un empleado en cama»[3]. Sin embargo, esa no era la raíz del problema. Lo que la mayoría no sabe es que Mantle era un alcohólico empedernido.

Otro tipo de récord

Las personas cercanas a Mantle conocían su problema, pero el público no lo supo hasta que él contó su historia en *Sports Illustrated* en 1994, unos meses después se internó en la Clínica Betty Ford para dejar el hábito. Mantle comenzó a beber durante su segunda temporada con los Yanquis, después que su padre muriera de la enfermedad de Hodgkin, a los treinta y nueve años de edad. Mientras establecía récords en el campo de béisbol, parecía estar tratando de establecer récords por beber con sus compinches. Dijo que al principio de su carrera dejaba de beber durante el entrenamiento de la primavera, se ponía en forma de nuevo y comenzaba a beber una vez que empezaba la temporada. Y nunca pensaba en el béisbol fuera de la temporada.

Después que Mantle se retiró, su adicción a la bebida empeoró. A menudo comenzaba temprano por la mañana y seguía hasta que estaba incoherente en las noches. De algún modo, lograba cumplir con sus obligaciones profesionales. Mantle dijo:

> Siempre me enorgullecía de mi confiabilidad cuando iba a trabajos de relaciones públicas, de apoyo y comparecencias personales. Siempre quería hacer todo lo que podía. Era cuando no tenía compromisos, nada qué hacer, ni estar en alguna parte que me hundía en esas largas sesiones de bebida[4].

A menudo hacía y decía cosas que no podía recordar al día siguiente. Muchas veces se horrorizaba cuando alguien le comentaba sobre su conducta la noche anterior. Los fanáticos le preguntaban acerca de sus días de juego, qué tipo de bola le gustaba batear y no podía recordarlo.

Por último, a los sesenta y dos años de edad, Mantle tocó fondo. Había arruinado su familia. Su salud era un desastre. Y quería estar sobrio. Entonces entró a la Clínica Betty Ford. Dijo que fue la primera vez que había pensado en serio sobre algo de su vida. Desde la perspectiva de la sobriedad, Mantle se evalúa a sí mismo y su carrera:

> En mis últimos cuatro o cinco años con los Yanquis, no me daba cuenta de que me arruinaba con la bebida. Solo pensaba: Esto es divertido [...] Hoy puedo admitir que la bebida me acortó la carrera. Cuando me retiré en la primavera de 1969, tenía treinta y siete años. Casey [Stengel, el director técnico de los Yanquis] dijo cuando surgí: «Este tipo va a ser mejor que Joe DiMaggio y Babe Ruth». No pasó. Nunca cumplí con lo que quiso mi papá [ser el mejor jugador que viviera jamás], y debería haberlo sido. Dios me dio un gran cuerpo para jugar y no lo cuidé. Y culpo muchísimo al alcohol.
>
> Todos tratan de excusarme diciendo que las lesiones acortaron mi carrera. La verdad es que después de la operación de rodilla, los médicos me indicaban ejercicios de rehabilitación para hacer y no los hacía. Estaba bebiendo [...] pensaba: ¡Eh!, estaré bien. Me lastimé las rodillas de nuevo y pensaba que se recuperarían solas. Todo siempre me ha venido así. No me esforzaba mucho[5].

Es una tragedia cada vez que alguien descuida su potencial o pierde muchas de las posibilidades que le ofrece la vida. El cronista deportivo Tom Swift especula que sin su alcoholismo, Mantle quizá hubiera bateado ochocientos cuadrangulares[6]. A pesar de su gran talento natural, Mickey Mantle nunca tuvo el compromiso fuera del campo que demostraba allí.

El hombre en el espejo

Solo después de renunciar a la bebida y dar un vistazo sincero a su vida Mantle desarrolló el tipo de compromiso que le hubiera servido durante las décadas anteriores. Luego de estar sobrio por tres meses, dijo: «Preferiría ponerme un revolver en mi cabeza que volver a tomar otro trago»[7]. Para cuando Mantle estaba listo para cambiar, fue demasiado tarde. Su hígado estaba arruinado por una vida de alcoholismo. Recibió un trasplante de hígado, pero los médicos pronto descubrieron que Mantle tenía un cáncer inoperable.

En los últimos meses de su vida, Mantle descansaba en su fe, peleando la buena batalla, y recuperó alguna de la dignidad perdida durante sus días de alcoholismo. Murió el 8 de junio de 1995. El 15 de agosto, un grupo se reunió para honrar a Mantle. Uno de los panegiristas fue el locutor de programas deportivos Bob Costas. Dijo: «Toda América miraba a Mantle con admiración. Sus médicos decían que fue, de muchas maneras, el paciente más notable que tuvieran alguna vez. Su valentía, tan estricta y real, que hasta los acostumbrados a ver a personas en circunstancias extremas se conmovían por su ejemplo»[8]. Y Costas también describió una tira cómica que apareció en el *Dallas Morning News* ese día: San Pedro está a las puertas del cielo con su brazo

alrededor del hombro de Mickey Mantle, y dice: «Chico, esa fue la novena entrada más intrépida que he visto». Durante el último año de vida, a los sesenta y tres años de edad, su compromiso lo llevó a cabo.

Por qué el compromiso importa hoy

¿Para hacer qué cosa usted nació? ¿Qué cree que encierra su futuro? ¿Cree que tiene un propósito o un destino? Si es así, ¿quién lo llevará a cabo? Para transformarse en la persona que tiene el potencial de ser, necesitará tener gran tenacidad. Esa cualidad nace del compromiso. Observe estas verdades concernientes al compromiso:

EL COMPROMISO PUEDE CAMBIAR SU VIDA

En *Choices*, Frederic F. Flach escribe: «La mayoría de las personas pueden mirar hacia atrás e identificar un tiempo y un lugar en que sus vidas cambiaron de forma significativa. Ya sea por accidente o por designio, estos son los momentos en que, debido a la preparación dentro de nosotros y a una colaboración de hechos que ocurren a nuestro alrededor, nos vemos obligados a reconsiderarnos en serio a nosotros mismos y las condiciones bajo las que vivimos a fin de tomar ciertas decisiones que influirán por el resto de nuestra vida»[9].

Piense en un momento de su vida cuando realizó un verdadero compromiso de hacer algo de manera diferente. ¿No cambió su vida como resultado? Puede que no haya producido con exactitud lo que esperaba, pero sin duda le estableció un nuevo rumbo. Si quiere cambiar, debe adoptar el compromiso.

EL COMPROMISO LE AYUDA A VENCER MUCHOS OBSTÁCULOS DE LA VIDA

Usted tiene problemas, yo tengo problemas, todos los hijos de Dios tienen problemas. La pregunta es: ¿Cómo vamos a lidiar con ellos? El clérigo y autor Maltbie D. Babcock dijo:

> Uno de los errores más comunes y uno de los más costosos es pensar que el éxito se da por algún talento natural, por algo mágico u otra cosa que no poseemos. El éxito se debe generalmente al mantenerse firme y a no desaferrarse. Tú decides aprender un idioma, estudiar música, tomar un curso en lectura, entrenarte físicamente. ¿Serás un éxito o un fracaso? Depende de cuánto valor y perseverancia tiene la palabra «decidir». La decisión de que nada se atravesará y logrará que soltemos lo que tenemos en nuestras manos traerá el éxito.

Cuando a Mickey Mantle lo enfrentaron con el problema de la muerte de su padre, en vez de comprometerse a hacerle frente a la pérdida y lidiar con ella, se volvió al alcohol. Y eso lo puso en marcha en el camino a la ruina.

SU COMPROMISO SE PROBARÁ CADA DÍA

Creo que muchas personas ven el compromiso como un suceso, algo que se hace en un momento. Dicen «Sí, acepto» en una ceremonia de casamiento. Se estrechan las manos para cerrar un negocio. Compran una cinta de caminar a fin de hacer ejercicios. Sin embargo, el compromiso no termina con esa decisión; es solo el comienzo. Y es importante que piense que cada vez que hace un compromiso, lo probarán. Esto ocurre de muchas maneras:

> Cada vez que hace un compromiso, lo probarán.

- **Se experimenta el fracaso:** Quizá el mayor desafío para el compromiso es el fracaso. La medallista de oro olímpica Mary Lou Retton dice: «Lograr esa meta es una gran sensación, pero para llegar allí también debes atravesar los fracasos. Tienes que volverte a levantar y continuar».
- **Se soporta firme la soledad:** Cuando uno quiere lograr algo, las personas siempre nos distraerán. Nos desafiarán. Hasta puede que traten de lograr que violemos nuestros valores. Tal vez sea

intencional. A lo mejor se deba a que les preocupa que si uno crece, se quedarán rezagados. En esos momentos, necesitamos preguntarnos: «¿A quién trato de agradar?». Si deseamos agradarnos a nosotros mismos siguiendo adelante con los compromisos, habrá momentos en que tendremos que estar parados solos.

- **Se enfrenta una profunda desilusión:** Seamos sinceros, muchas cosas pueden salir mal en la vida. ¿Cómo reaccionaremos frente a esas desilusiones? El comentarista deportivo Harry Kalas una vez presentó al jardinero de los Phillies de Filadelfia, Gary Maddox, diciendo: «Gary ha dado un giro total a su vida. Antes se sentía desdichado y deprimido. Ahora es deprimido y desdichado». Esa no es la manera en que queremos terminar.

Cuando las cosas van mal, cuando la vida resulta difícil, cuando el dolor llega a ser grande, ¿logrará seguir adelante? Si decide hacerlo y cumple los compromisos adecuados cada día, aumentará en gran medida sus posibilidades de ser capaz de perseverar. Como dijo Abraham Lincoln: «Tenga siempre presente que su propia decisión al éxito es más importante que cualquier otra cosa».

> «Tenga siempre presente que su propia decisión al éxito es más importante que cualquier otra cosa».
>
> ABRAHAM LINCOLN

Tome la decisión de hacer compromisos adecuados y cumplirlos cada día

No creo haber entendido el verdadero valor del compromiso hasta 1976. Era el pastor principal de una de las iglesias de crecimiento más rápido en el estado de Ohio. Y la prosperidad que veíamos necesitaba un millón de dólares para la expansión de nuestras instalaciones. No obstante, existía un problema: Solo tenía veintinueve años de edad, y nunca había dirigido una obra de tal magnitud. Para ser sincero, la tarea parecía imposible. Aunque al mismo tiempo, el crecimiento

futuro de la iglesia dependía de su logro. Entonces tomé la decisión de por vida respecto al compromiso: ***Si hay algo que valga la pena hacer, me comprometeré a llevarlo a cabo.*** Decidí que a pesar de lo que pudiera suceder, dirigiría a mi congregación a terminar el proyecto de construcción.

Poco sabía en ese momento cuánto se probaría mi compromiso. Cada vez que tomábamos una decisión, surgían más problemas. Por ejemplo:

1. Si quería crecer de forma sana y profesional, necesitaba mejorar mi personal. Esto significó despedir a ciertas personas que eran muy populares.
2. Más de doscientas personas de la comunidad (casi quince por ciento) se fueron de la iglesia porque no estaban de acuerdo con la visión.
3. Nuestro banco nos prestaba el dinero solo si antes reuníamos trescientos mil dólares en la congregación. Sin embargo, nunca antes había dirigido una campaña financiera y solo había juntado veinticinco mil dólares para otro proyecto.
4. La decisión de la junta de no darle la oferta para el contrato de construcción a un miembro de nuestra congregación dueño de una compañía de construcción provocó que este dejara la iglesia, y había sido el contribuyente más generoso.
5. Nuestro arquitecto descuidó los desembolsos a los contratistas, y encareció el costo del proyecto por ciento veinticinco mil dólares más de lo que se debía.

¿Conoce el antiguo dicho de que el movimiento produce fricción? Durante todo el proceso, hubo suficiente fricción para hacer sonar las alarmas contra incendio. Me sentía como si estuviera sentado en una silla caliente todos los días. Si no hubiera hecho el compromiso desde el principio del proceso, nunca hubiera resistido.

Si desea tener más tenacidad a fin de cumplir las cosas que desea, tome la decisión de adoptar el compromiso de todo corazón en su vida. Comience a hacer lo siguiente:

El costo cuenta

Después que los nazis expulsaran al ejército británico del continente europeo en Dunkerque y obtuvieron la rendición de Francia en junio de 1940, los alemanes estaban seguros de que la victoria en Europa estaba al alcance de la mano, y que Gran Bretaña buscaría un acuerdo por la paz. Francia también creyó que esto era cierto. El general francés Maxime Weygand le dijo a Charles de Gaulle, quien era coronel en ese entonces: «Cuando me hayan derrotado aquí, Inglaterra no esperará ni una semana para negociar con el Reich»[10].

Sin embargo, los alemanes y franceses subestimaron el compromiso de Winston Churchill, a quien acababan de nombrar primer ministro de Inglaterra en mayo, y del pueblo británico. Churchill sabía lo qué estaba en juego, como sus comentarios del momento evidenciaron:

> Terminó lo que el general Weygand llamó la Batalla de Francia. Espero que la batalla de Bretaña esté a punto de comenzar. De esta batalla depende la supervivencia de la civilización cristiana. De ella depende nuestra vida británica [...] Hitler sabe que tendrá que destruirnos en esta tierra o perder la guerra. Si le podemos hacer frente, toda Europa será libre. No obstante, si fracasamos, todo el mundo, incluyendo a los Estados Unidos, todo lo que hemos conocido y nos ha importado, se hundirá en el abismo de una nueva era oscura [...] Por consiguiente, reforcemos nuestras tareas y trabajemos de tal modo que, si el Imperio Británico y su mancomunidad duran mil años, los hombres aún dirán: «Esa fue su mejor hora»[11].

La guerra que Inglaterra peleó fue larga y sangrienta. Sufrieron terribles bombardeos de los Nazis, y por mucho tiempo estuvieron solos. Sin embargo, resistieron. Su compromiso era inamovible. Y debido a que se mantuvieron firmes, los Aliados ganaron la guerra. Creo que su determinación fue fuerte no solo porque sabían lo que estaba en juego, sino porque también tenían una idea del precio que se les pedía pagar. Quizá sea muy difícil mantenerse de pie frente a un compromiso tomado con ingenuidad. El compromiso se fortalece cuando ya se ha calculado el costo.

Decida pagar el precio

Una vez que considera el costo, tiene que decidir si está dispuesto en realidad a hacer lo que haga falta para cumplirlo. El senador de los Estados Unidos Sam Nunn dijo: «Tiene que pagar el precio. Descubrirá que todo en la vida tiene un precio exacto, y tendrá que decidir si el precio vale el premio».

> «Tiene que pagar el precio. Descubrirá que todo en la vida tiene un precio exacto, y tendrá que decidir si el precio vale el premio».
> SAM NUNN

Cuando me fui a la universidad, estaba decidido a permanecer comprometido y enfocado en prepararme para el ministerio. Aun así, sabía que habría un precio que pagar. Muchos de mis amigos de la universidad se casaron estando aún en la escuela, y algunos hasta tuvieron hijos; Margaret y yo esperamos, a pesar de nuestro deseo de comenzar nuestra vida de casados. Fue un viaje difícil. Y hasta el presente, no recomiendo noviazgos tan largos como el nuestro. Sin embargo, nuestro compromiso valió la pena. Pocas semanas después de graduados, nos casamos. Y esperamos varios años antes de tener hijos. Como resultado, estaba preparado cuando entré a la labor de pastor, y podía enfocarme en establecer mi carrera durante esos importantes primeros años.

Luche siempre por la excelencia

Howard W. Newton dijo: «Las personas se olvidan con cuánta rapidez usted hizo un trabajo, pero recuerdan cuán bien lo hizo». Pocas cosas alientan el

> «Las personas se olvidan con cuánta rapidez usted hizo un trabajo, pero recuerdan cuán bien lo hizo».
> HOWARD W. NEWTON

compromiso de las personas como su dedicación a la excelencia. El deseo de excelencia impulsó a Miguel Ángel a terminar su trabajo en la Capilla Sixtina. La excelencia impulsó a Edison a continuar intentando hasta que pudo fabricar una bombilla que funcionara. La excelencia impulsa a las compañías de las que escribió Jim Collins en *Built to Last* y *Good to Great.*

Cualquier persona que desea tener logros y éxito debe ser como un artesano fino: comprometido a la excelencia. Un gran artesano quiere que inspeccione su trabajo, que mire con detenimiento sus detalles más finos. Por el contrario, las personas descuidadas esconden lo que han hecho, y si alguno encuentra una falla, le echan la culpa a sus herramientas. ¿A cuál se pareces más? La excelencia implica hacer lo mejor en cada cosa y del mejor modo posible. Este tipo de compromiso le llevará a donde nunca irán los indiferentes.

Control de la disciplina de los compromisos

Luego de haber tomado la decisión de comprometerme con el proyecto de construcción en mi iglesia, sabía que necesitaba buscar un modo de permanecer en el buen camino. Entonces determiné vivir esta disciplina: ***Cada día renovaré mi compromiso y pensaré en los beneficios que se obtienen en consecuencia.*** Para hacer eso, llevé una tarjeta plastificada conmigo durante dieciocho meses. He aquí lo que decía:

> En el momento en que uno mismo se compromete de forma definida, entonces se mueve también la Providencia. Todo tipo de cosas ocurre para ayudarlo a uno que de otro modo nunca habría ocurrido. Un continuo raudal de acontecimientos surge de la decisión, levantando en favor de uno toda forma de incidentes imprevistos y reuniones y ayuda material que ningún hombre habría soñado que vendría de esa manera.
>
> William H. Murray

Leía esa tarjeta cada día que trabajábamos en el proyecto. En los días sobre todo difíciles, cuando sentía deseos de tirar la toalla, lo leía dos o tres veces. Me ayudó a mantenerme enfocado y a sentirme alentado. Pensaba: Si permanezco comprometido y hago todo lo que puedo, y luego le pido a Dios que haga la diferencia, lo lograremos. ¡Y lo hicimos!

Cuando logra algo que una vez pensó imposible, le hace una nueva persona. Cambia el modo en que ve al mundo y a usted mismo. Mi pensamiento llegó a otro nivel, y se expandió la visión de mi liderazgo. Nunca hubiese llegado allí sin el compromiso. Mi compromiso personal, y el de muchos otros, fue la clave para nuestro éxito.

Mientras procura mantener sus compromisos a diario, tenga en mente lo siguiente:

ANTICIPE QUE EL COMPROMISO VA A SER UNA LUCHA

Cuando nuestros hijos eran pequeños y vivían en casa, un verano Margaret y yo decidimos llevarlos de vacaciones en un viaje que enseñaba cómo se forjó los Estados Unidos como nación. Fuimos a Ellis Island, la antigua puerta de entrada al país, y percibimos algo de lo que habían sentido los millones de inmigrantes que llegaron a América con el sueño de construir una vida mejor. Visitamos Filadelfia. Vimos el cuarto donde nuestro país se convirtió en nación con la firma de la Declaración de Independencia. Vimos la Campana de la Libertad. Y visitamos las tumbas de los hombres valientes que firmaron la Declaración de Independencia.

Después de eso, viajamos al sur a Williamsburg, Virginia, la tierra de Patrick Henry, quien declaró: «¡Dadme libertad o dadme muerte!». Y concluimos el viaje en Washington D.C. Mientras mirábamos el Monumento a Washington, recordamos la lucha del país por convertirse en nación. Al contemplar la enorme estatua de Lincoln en su

memorial, recordamos la lucha que nosotros hemos tenido para *permanecer* como nación.

A todas partes que íbamos, nos enfrentábamos con el compromiso de los hombres y las mujeres que fundaron y preservaron nuestra nación. Aprendimos de los riesgos que corrieron, las batallas que lucharon, los sacrificios que hicieron. Los mayores honores se reservaron para los que resistieron las grandes luchas. Los riesgos fueron muchos, pero también lo fueron las recompensas. Todavía disfrutamos de la libertad que ganaron para nosotros.

Ese viaje le enseñó una gran lección a nuestra familia. Cualquier cosa que valga la pena tener, tendrá una lucha. El compromiso no viene con facilidad, pero cuando se lucha por algo en lo que cree, la lucha vale la pena.

NO DEPENDA SOLO DEL TALENTO

Cuando uno lee acerca de alguien como Mickey Mantle, nos damos cuenta de que tener demasiado talento puede en realidad actuar en su contra. Si el compromiso de Mantle de cuidarse, trabajando cuando no era temporada de juego y mejorando su juego se hubiera combinado con su talento natural, los resultados hubieran sido radicalmente diferentes.

Si quiere lograr su potencial, necesita sumarle una ética fuerte de trabajo a su talento. El poeta Henry Wadsworth Longfellow dio muestras de un pensamiento profundo cuando escribió:

> Las alturas que alcanzan y mantienen los grandes hombres
> No se alcanzaron con un vuelo repentino,
> Sino que ellos, mientras sus compañeros dormían,
> Trabajaban algo más duro en la noche[12].

> Si quiere sacar algo de su día, debe poner algo en él.

Si quiere sacar algo de su día, debe poner algo en él. Su talento es lo que Dios le puso antes de que naciera. Sus capacidades son lo que le sumó ayer. El compromiso es lo que debe sumarle hoy a fin de hacer de su día una obra maestra y del mañana un éxito.

ENFÓQUESE EN LAS DECISIONES, NO EN LAS CONDICIONES

En general, las personas se acercan al compromiso de una de estas dos maneras. Se enfocan en lo externo o lo interno. Los que se enfocan en lo externo esperan que las condiciones determinen si van a mantener su compromiso. Dado que las condiciones son transitorias, sus niveles de compromiso cambian como el viento.

Por otro lado, las personas que basan sus acciones en lo interno casi siempre lo hacen en sus elecciones. Cada elección es un momento decisivo, uno que confirmará o transgredirá su compromiso.

Cuando se encuentra en una encrucijada, puede reconocerla porque...

- Se requiere una decisión personal.
- La decisión le costará algo.
- Es probable que influyan en otros.

Sus decisiones son lo único que controla en verdad. No puede controlar sus circunstancias, ni puede controlar a los demás. Al enfocarse en sus decisiones, y luego tomarlas con integridad, controla su compromiso. Y eso es lo que separa el éxito del fracaso.

PRESTE ATENCIÓN DIRECTA A UNA META

Nada ayuda al compromiso como el esfuerzo de prestar especial atención a una meta, resultando en logros. Un gran ejemplo de esta verdad se encuentra en la historia del ministro inglés William Carey. A pesar de solo tener una educación primaria, para cuando Carey era adolescente, podía leer la Biblia en seis idiomas. Debido a su talento para los idiomas, cuando tenía poco más de treinta años de

edad, lo escogieron para ser misionero en la India. Seis años más tarde, en 1799, fundó la misión Serampore. Pocos años después de eso, se desempeñó como profesor de idiomas orientales en la universidad Fort William de Calcuta. También usó su talento para ser editor. Su imprenta en Serampore imprimía Biblias en cuarenta idiomas y dialectos para más de trescientos millones de personas.

¿A qué atribuía su éxito Carey? ¿Cómo fue capaz de lograr lo que hizo? Él dijo que se debía a que era una «persona laboriosa». Al describirse, Carey dijo: «Cualquier cosa más allá de esto será demasiado. Puedo trabajar sin parar. Es mi único genio. Puedo perseverar en cualquier búsqueda definida. A esto debo todo»[13].

HAGA LO QUE ES BUENO AUN CUANDO NO SIENTA EL DESEO DE HACERLO

Thomas A. Buckner dijo: «Llevarse uno mismo a un estado de ánimo y a la adecuada energía a fin de lograr cosas que requieren un continuo y simple trabajo duro es la única gran batalla que tiene todo el mundo. Cuando esta batalla se gana para siempre, las cosas son fáciles». Una de las cosas que admiro de los grandes atletas es su comprensión de esta verdad. Esta es una de las razones por las que disfruto mirar las Olimpíadas. Cuando los atletas olímpicos entran al estadio durante la ceremonia de apertura para participar en los juegos, una de las cosas que hacen es recitar lo siguiente:

> «Llevarse uno mismo a un estado de ánimo y a la adecuada energía a fin de lograr cosas que requieren un continuo y simple trabajo duro es la única gran batalla que tiene todo el mundo. Cuando esta batalla se gana para siempre, las cosas son fáciles».
>
> THOMAS A. BUCKNER

Me he preparado.
He seguido las reglas.
No me rendiré.

Cualquiera que sea capaz de decir esto con integridad, puede estar orgulloso de sí mismo, más allá del resultado que obtenga después. Como dijo Arthur Gordon, autor de *A Touch of Wonder:* «Nada es más fácil que decir palabras. Nada es más difícil que vivirlas, día tras día. Lo que promete hoy se debe renovar y volver a decidir mañana y cada día que se extiende delante de usted»[14].

Si hace lo que debe solo cuando *en realidad* lo siente así, no mantendrá sus compromisos con regularidad. Mi amigo Ken Blanchard dice: «Cuando se está interesado en algo, lo hace solo cuando es conveniente. Cuando se está comprometido con algo, no acepta excusas, solo resultados». Si se niega a dar excusas, más allá de lo buenas que parezcan o de lo bien que le hagan sentir en el momento, tiene el potencial de avanzar mucho.

> «Nada es más fácil que decir palabras. Nada es más difícil que vivirlas, día tras día».
>
> ARTHUR GORDON

Reflexiones sobre el compromiso

Creo que mi compromiso continúa siendo una llave para la vida. Es verdad en mi matrimonio, mi carrera, mi vida espiritual; no existe esfera que no abarque. Veintiocho años después de haber resuelto el asunto del compromiso en mi vida, puedo mirar hacia atrás y darme cuenta de la importancia de esa decisión:

En mis veinte...	Mi compromiso suplió mi inexperiencia.
En mis treinta...	Mi compromiso motivó a muchos a seguir mi liderazgo.
En mis cuarenta...	Mi compromiso me hizo seguir adelante durante los años más difíciles de liderazgo.
En mis cincuenta...	Mi compromiso me ha hecho salir de mi zona de comodidad a una de productividad.

Cuando tiene compromiso, casi no hay nada que no pueda hacer.

Circunstancias horribles

Hace poco escuché una historia que ejemplifica el compromiso. En 1999, el diario *New York Times* comenzó a premiar con becas universitarias en un programa a disposición del último año del instituto en Nueva York. La meta citada era «apoyar las aspiraciones de los estudiantes que esperan construir sobre sus logros universitarios y hacer una contribución significativa a la sociedad». Los administradores del programa querían ayudar en especial a los que habían vencido los obstáculos. Sus materiales decían: «Los candidatos deben haber demostrado logros académicos, servicio comunitario y un compromiso de aprender sobre todo frente a obstáculos financieros y de otro tipo»[15].

Cuando se anunciaron los nombres y las historias de los primeros beneficiados, hubo muchas historias de gran éxito. Sin embargo, una en particular sobresalía: la historia de Liz Murray. Decir que había demostrado compromiso frente a los obstáculos era tenerla a menos.

Liz se crió en el Bronx, una parte de Nueva York bastante difícil. Hija de dos padres alcohólicos y drogadictos. Ella dice que sus padres siempre la amaron, pero que eran negligentes por la adicción que tenían a las drogas. Una vez se despertó para descubrir que habían vendido el abrigo de invierno de su hermana para conseguir algo de dinero y satisfacer su adicción. Entonces, Liz, para poder comer ella y su hermana necesitó salir a trabajar desde los nueve años. Se ofrecía para echar gasolina en las estaciones de autoservicio y embolsaba los comestibles en los supermercados por las propinas.

No fue hasta que Liz estaba en la escuela intermedia que se dio cuenta de lo que la mayoría de los chicos desconocen por no tener padres que se inyectaran cocaína en la sala de sus casas. Por ese tiempo también se agudizó el cuadro de sida que le habían diagnosticado a su madre unos años antes. Liz no asistía con frecuencia a la escuela y mucho de su tiempo lo invertía en el cuidado de su madre que, además, era esquizofrénica. El resto de su tiempo lo pasaba en las calles y con amigos. Cuando tenía quince años, falleció su madre. Y Liz se quedó desamparada.

El primer gran compromiso

Es irónico, pero esa experiencia le produjo un impacto positivo. Cuando vio a su madre enterrada en una tumba para indigentes, Liz comprendió algo. Y esto la hizo tomar una decisión. Dice: «Relacioné el estilo de vida del que fui testigo cada día con la manera en que terminó mi madre. Y si había algo que pudiera hacer en cuanto a esto, eso no me pasaría a mí. Así que quise volver a la escuela. Sin embargo, tengan en cuenta que yo no tenía hogar»[16]. Sus circunstancias eran espantosas, pero se comprometió con la tarea.

Primero, encontró un empleo de verano. (Su empleador y sus compañeros de trabajo nunca supieron que era una desamparada). Su pago se basaba por completo en comisión, y ella sobresalía. Esto la ayudó a reunir suficiente dinero para sobrevivir. Luego logró que la aceptaran en la academia Humanites Preparatory. A fin de ganar el tiempo perdido, cursó cuatro años en dos, tomando diez clases cada vez. De día asistía a la escuela; por la noche estudiaba en las escaleras y a menudo viajaba en los trenes subterráneos hasta la mañana.

Puso su vista en lo alto. Había visitado la universidad de Harvard en un viaje con su escuela. Así que decidió solicitar su ingreso allí y pedir la beca del *New York Times.* Desde la muerte de su madre había adquirido tenacidad y enfoque: «Su muerte me mostró lo corta que es la vida», dice Liz. «Es algo que recuerdo docenas de veces al día. Pensando en esto, es fácil priorizar en cualquier situación difícil. Son siempre las personas lo que me interesan en este asunto y, además, esforzándome por mostrar el potencial dentro de mí es una manera de amar lo mejor posible a las personas más cercanas a mí»[17].

Su determinación se probaba a diario en la escuela y fuera de ella. Las entrevistas para Harvard y la beca vinieron el mismo día. Ese mismo día también tenía una cita con la trabajadora social del programa de beneficencia a fin de mantener los escasos ingresos que le daba el gobierno. Mientras esperaba en la cola, vio que su oportunidad para llegar a las entrevistas se desvanecía. Frustrada preguntó si podía

pasar al frente de la cola para llegar así a su entrevista con Harvard. Le respondieron: «Claro, la mujer delante de ti tiene una entrevista con Yale. Siéntate». Ella le dio la espalda a sus beneficios y privilegio para ir a las entrevistas.

Destinada hacia Harvard

Al final, logró sus entrevistas... y sus calificaciones. Se le otorgó una beca de doce mil dólares y la aceptaron en Harvard. Randy Kennedy del *New York Times* observó: «No es ninguna hazaña pequeña obtener un promedio de noventa y cinco en la academia Humanites Preparatory de Greenwich Village, para graduarse como primer expediente de un grado de ciento cincuenta y ocho alumnos. Es inaudito tener éxito en dos años»[18].

Desde entonces, Murray se ha transferido a la universidad de Columbia. Dice que es mejor para ella y puede estar más cerca de su padre. Su historia se ha escogido para los noticieros, Lifetime la hizo película y, en la actualidad, ella está escribiéndola en forma de libro. Inspira a todos los que la conocen. Su padre, que es VIH positivo y que hoy en día no se droga, dice que ella es su heroína. Sin embargo, Murray se lo ha tomado muy bien. Solo lo ve como parte de su peregrinación. Espera convertirse algún día en documentalista.

Cuando se le preguntó acerca de su filosofía, Murray lo resumió de la siguiente manera: «Hay siempre una manera de terminar las cosas si se trabaja lo suficiente duro y se observa de cerca. Todo depende de su nivel de determinación»[19]. Trabajo duro y determinación. Eso parece una buena descripción del compromiso.

> «Hay siempre una manera de terminar las cosas si se trabaja lo suficiente duro y se observa de cerca. Todo depende de su nivel de determinación».
>
> LIZ MURRAY

COMPROMISO: APLICACIÓN Y EJERCICIOS
HAGA Y CUMPLA CADA DÍA LOS COMPROMISOS ADECUADOS

Su decisión de compromiso hoy

¿Dónde se encuentra respecto a su compromiso hoy? Hágase estas tres preguntas:

1. *¿Ya tomé la decisión de hacer y cumplir adecuados compromisos diarios?*
2. *De ser así, ¿cuándo tomé esa decisión?*
3. *¿Qué decidí con exactitud? (Escríbalo aquí).*

____

____

____

____

____

____

La disciplina de su compromiso diario

Basado en la decisión que tomó en cuanto al compromiso, ¿cuál es la disciplina que debe practicar *hoy y cada día* a fin de lograr el éxito? Escríbalo aquí.

____

____

____

____

____

____

Compensado por el ayer

Si necesita alguna ayuda para tomar la decisión del compromiso y desarrollar cada día la disciplina para vivirlo, haga los siguientes ejercicios:

1. *¿Cómo le describirían otros? ¿Dirían que en general es una persona imprevista o comprometida? ¿Y en el caso de las cosas que son importantes para usted? Si no hay personas ni creencias en su vida con las que esté comprometido del todo, necesita averiguar el porqué.*

   ¿Es cosa de sus valores? ¿Sabe en qué cree? Es difícil desarrollar un compromiso si no lo tiene. Si esa es su situación, quizá quiera más adelante pasar por alto el capítulo sobre los valores. ¿Es cosa del precio que debe pagar para estar comprometido? Si es así, comprenda que también hay un precio que pagar por la falta de compromiso. Piense en Mickey Mantle. Si falla al desarrollar un adecuado compromiso, ¿qué perdería? Por otra parte, si paga el precio, ¿qué beneficio ganaría?

   Si no tiene claros estos asuntos, escriba algunas de sus mayores metas de la vida y averigüe qué le costará cada una. Luego sopéselas. Cualquiera que sea el precio, haga el compromiso de cumplirlas.

2. *Haga de la excelencia su patrón. Traiga una alta norma a cada cosa que haga. Comience a pensar en un empleo, proyecto o tarea que esté comprometido a hacer. ¿Cómo se ha abordado? ¿Está comprometido al tipo de tiempo, atención y recursos que le permitirán lograrlo con un alto nivel de excelencia? Reevalúe su método. Luego use esa experiencia para examinar cómo lo lleva a cabo en el resto de su vida.*

3. *El compromiso siempre es una lucha. ¿Cuál es su estrategia para ganar la batalla de mantenerse comprometido en su trabajo, en sus relaciones importantes, en su fe, etc.? ¿Necesita inspiración, como yo mientras explicaba el programa de construcción? ¿Necesita rendir cuentas? ¿Le hace falta un recordatorio para mantenerse enfocado? Use cualquier método que sea necesario.*

4. *El compromiso es un asunto de asumir la responsabilidad total por uno mismo. Decida crecer más allá de su talento natural. Opte por tomar buenas decisiones. Resuelva no culpar sus circunstancias por los resultados de su vida. Determine asumir la responsabilidad por la persona en que se está convirtiendo.*

Anticípese al mañana

Pase algún tiempo pensando en cómo su decisión respecto al compromiso y la disciplina diaria que surge de él influirán de manera positiva en el futuro. ¿Cuáles serán los beneficios acumulados? Anótelos aquí.

____

____

____

____

____

____

____

Guarde lo que ha escrito como un recordatorio constante porque...
La reflexión de hoy motiva su disciplina cada día, y
La disciplina de cada día aprovecha al máximo su decisión de ayer.

CAPÍTULO 9

Las **FINANZAS** de hoy me dan opciones

¿Cuáles son dos de las principales causas de estrés en la mayoría de los trabajadores? De acuerdo con Karen Olson de Xylo Inc., en Bellevue, Washington, son los asuntos relacionados con la administración del tiempo y del dinero[1]. Esto no sorprende, considerando cómo les va en lo financiero a las personas hoy en día. En 2002, la quiebra financiera de los consumidores alcanzó un nivel récord: un millón y medio, seis por ciento más que el año anterior[2]. Y muchos otros están al borde de la quiebra. SMR Research, una compañía de investigaciones, asegura que 43,7 millones de hogares en los Estados Unidos tienen menos de mil dólares en activos líquidos. Y 16,3 millones de hogares tienen un valor neto de cero o menos[3].

¿Cómo reacciona la gente a tales situaciones? Piden prestado más dinero. La deuda del consumidor ha subido a uno coma a $1,7 billones[4]. Y continúa subiendo. Stuart Feldstein, presidente de SMR Research, dice: «La cantidad de préstamos ha estado creciendo más que los ingresos»[5]. En 1981, la proporción entre la deuda y los ingresos para los consumidores estadounidenses era de 1,14. En 2002, era de 1,63[6]. Las personas se endeudan más de lo que pueden. La delincuencia de créditos hipotecarios también está en alza. De acuerdo con la Asociación de Banqueros Hipotecarios de Estados Unidos, las ejecuciones hipotecarias están más elevadas de lo que han estado en treinta años[7].

En un reciente estudio, veintisiete por ciento de las personas encuestadas por *Los Angeles Times,* describió sus finanzas personales

como «tambaleantes». Y cuarenta por ciento dijo que tenía problemas para pagar las primas de los seguros, las cuotas del automóvil y otras compras realizadas en pagos mensuales[8]. La presión financiera afecta en gran medida a las personas. Incluso afecta su productividad en el empleo. Una encuesta conducida por el Servicio de Consejería por Consumo a Crédito reveló que los empleados que vivían bajo estrés financiero gastan trece por ciento de su día laborable lidiando con asuntos de dinero en el empleo mismo[9]. Eso es más de una hora diaria, ¡y doscientas cincuenta horas al año!

Por qué las finanzas importan hoy

O. Donald Olson comenta con sarcasmo que «el estadounidense promedio está ocupado comprando cosas que no quieren con dinero que no tienen a fin de impresionar a las personas que no le agradan». No hay un aspecto en la vida en el que no influyan los asuntos financieros. Y cuando las personas no administran bien las finanzas día tras día, causa enormes problemas.

> «El estadounidense promedio está ocupado comprando cosas que no quieren con dinero que no tienen a fin de impresionar a las personas que no le agradan».
>
> O. DONALD OLSON

Eche un vistazo a tres verdades sencillas sobre las finanzas:

1. El dinero *no* lo hace feliz

A pesar de que la mayoría de las personas dirían que están de acuerdo con el dicho «El dinero no compra la felicidad», muchas veces actúan como si pensaran que es cierto. ¿Por qué otro motivo harían del dinero una prioridad tan alta o violarían sus valores para conseguirlo? Hace varios años, en *The Day America Told the Truth*, James Patterson y Peter Kim publicaron los resultados de una encuesta nacional sobre la moral. Contaron algunas de las cosas que las personas dijeron que harían por dinero. He aquí algunas de esas las cosas que la gente dijo que estaría dispuesta a hacer por diez millones de dólares (junto con el porcentaje de las personas que lo harían). Ellos...

- Abandonarían a toda su familia (25%)
- Se prostituirían por una semana o más (23%)
- Renunciarían a su ciudadanía estadounidense (16%)
- Dejarían a su cónyuge (16%)
- Se negarían a testificar, dejando en libertad a un asesino (10%)
- Matarían a un extranjero (7%)
- Darían sus hijos en adopción (3%)[10]

Si esos hallazgos no muestran que algunas personas *creen* que el dinero les traerá felicidad, ¡nada más lo hará!

El periodista Bill Vaughan bromeaba diciendo que el dinero no compra la felicidad, pero que sí pagará los sueldos de una enorme cantidad de personas que se dediquen a estudiar el problema. Eso es más cierto de lo que muchos piensan. Los estudios han mostrado que el tener dinero no trae en verdad felicidad. De acuerdo con la revista *Fast Company*: «Entre 1970 y 1999, la familia estadounidense promedio recibía un aumento de dieciséis por ciento (de ajuste por la inflación), mientras que el porcentaje de personas que se describían como muy "felices" cayó de treinta y seis por ciento a veintinueve. Nos pagan mejor, estamos mejor alimentados y mejor educados que nunca. Sin embargo, el índice de divorcio se ha duplicado, el índice de suicidio juvenil se ha triplicado y la depresión ha levantado vuelo en los últimos treinta años»[11]. La investigación actual solo confirma algo que dijo hace casi dos mil años atrás el filósofo romano Séneca: «El dinero aún no ha hecho rico a nadie».

Cuando era joven, puede que haya sospechado que los individuos con dinero eran más felices que las personas sin él. No obstante, cuando comencé a aconsejar a gente que tenía ingresos mayores que el promedio, descubrí que no tenían ninguna ventaja sobre los que tenían escasos ingresos. El fabricante de autos Henry Ford dijo:

> «El dinero no cambia a los hombres, solo los desenmascara. Si un hombre es egoísta, o arrogante, o ambicioso por naturaleza, el dinero lo revela; eso es todo».
>
> HENRY FORD

«El dinero no cambia a los hombres, solo los desenmascara. Si un hombre es egoísta, o arrogante, o ambicioso por naturaleza, el dinero lo revela; eso es todo». Usted es lo que es, no importa si tiene mucho o poco dinero.

2. Las deudas lo *harán* infeliz

Tener dinero quizá no haga que las personas sean felices, pero no es menos cierto que *deber* dinero le hará sentir desdichado. Una vez vi algo que escribió Rose Sands que clasificó la deuda de esta manera:

> Si debe mil dólares, es un cobarde.
> Si debe cien mil dólares, es un empresario.
> Si debe un millón de dólares, es un magnate.
> Si debe mil millones de dólares, es un hombre poderoso.
> Si debe cien mil millones de dólares, es el gobernador.

> «Todo progreso se basa en un innato deseo universal de la parte de cada organismo viviente que viva por encima de sus ingresos».
>
> SAMUEL BUTLER

El novelista Samuel Butler, quien satirizaba la vida en Inglaterra, escribió: «Todo progreso se basa en un innato deseo universal de la parte de cada organismo viviente que viva por encima de sus ingresos». Sin embargo, la verdad es que si sus egresos exceden sus ingresos, en vez de progresar ocasionará su caída.

El rey Salomón de la antigua Israel resumió la condición de cualquier endeudado cuando dijo: «Los ricos son los amos de los pobres; los deudores son esclavos de sus acreedores»[12]. ¿Quién quiere ser un esclavo controlado por otro?

3. TENER UN MARGEN FINANCIERO LE DA OPCIONES

En el fondo, el dinero no es más que un medio. Es bueno para ayudar a uno a lograr sus metas, pero la meta de obtener dinero solo por tener, es hueca al final. Si tiene muy poco dinero, tiene menos opciones. Si quiere vivir donde más le convenga por su empleo, puede que no lo pueda hacer si no tiene dinero. Quizá no pueda mandar a sus hijos a la escuela que desea. A lo mejor no tienes acceso al automóvil que le gusta. Quizá no pueda tomarse el día libre para asistir a los partidos o recitales de sus hijos. Es posible que no pueda cambiar de carrera o trabajo ni hacer lo que le gusta en realidad. Puede que tenga que vivir cada mes dependiendo de ese sueldo. Y es probable que necesite seguir trabajando cuando tenga sesenta y cinco, setenta, o incluso más años de edad.

Tome la decisión de ganar y administrar las finanzas cada día como es debido

Mientras crecía, muy pronto fue obvio que mi hermano, Larry, y yo teníamos actitudes diferentes respecto al dinero. Éramos opuestos por completo. Como niño, todo lo que Larry quería era trabajar y ganar dinero. Lo único que yo quería era jugar con mis amigos. Él pasaba sus veranos trabajando. Yo pasaba los míos encestando el balón. Él ahorraba su dinero. Yo no tenía nada para ahorrar. Cuando Larry tenía dieciséis años, se compró un lindo automóvil con su dinero: un Ford de cuatro años. Yo no tuve uno hasta que me gradué de la universidad. Era un viejo Ford Falcón, ¿y adivinen a quiénes les pedí prestado el dinero para comprarlo? A Larry, y a mi hermana menor, Trish.

Mientras estudiaba para ser pastor, me di cuenta de que escogía una profesión en la que no ganaría mucho dinero. Esto no me molestaba porque seguía lo que creía era mi llamado y sabía que me resultaría satisfactorio en lo personal. No obstante, también me di cuenta de que cuando una persona no tiene dinero, tiene pocas opciones. En 1985,

Margaret y yo tomamos una decisión: ***Nos sacrificaremos hoy, así mañana tendremos opciones.*** De allí en adelante, decidimos vivir de acuerdo a la siguiente fórmula financiera:

- 10% para la iglesia / beneficencia
- 10% para inversiones
- 80% para gastos de subsistencia

Más o menos por esa época, nuestro amigo Tom Philippe nos ofreció una maravillosa oportunidad de invertir en uno de sus centros para jubilados. Aceptamos con gusto. Durante varios años, no solo hemos continuado colocando diez por ciento de nuestros ingresos en inversiones, sino que cuando esas inversiones dieron dinero, en vez de gastarlo, lo hemos vuelto a invertir. Con el tiempo nuestro dinero ha estado creciendo. Y mientras más envejecemos Margaret y yo, más opciones tenemos como resultado.

Si desea tener opciones, pero no ha hecho un buen trabajo de ganar y administrar sus finanzas como es debido, dispóngase a tomar buenas decisiones relacionadas con las finanzas al hacer lo siguiente:

PONGA EL VALOR DE LAS COSAS EN PERSPECTIVA

Un esposo y una esposa asistieron a una feria del condado donde un hombre en un viejo biplano daba paseos por cincuenta dólares. La pareja quería dar una vuelta, pero pensaban que el precio del piloto era demasiado elevado. Trataron de negociar con él para que bajara el precio, ofreciéndole cincuenta dólares por los dos, pero él no aceptaba. Al final, el piloto les hizo una propuesta. «Ustedes me pagan los cien dólares y los llevo», dijo. «Y si no hablan una sola palabra durante el viaje, les devuelvo todo su dinero».

Estuvieron de acuerdo, y la pareja se subió al aeroplano. Comenzaron a volar, y el piloto procedió a realizar cada maniobra aérea que conocía: hizo clavados, lazos, giró y voló en posición invertida.

Cuando el aeroplano aterrizó, el piloto le dijo al esposo: «¡Felicitaciones! Aquí tiene los cien dólares de vuelta. No dijeron una sola palabra».

«No», dijo el esposo, «pero casi lo hago cuando se cayó mi esposa».

Es una historia falsa, pero nos lleva a una verdad sobre nuestra cultura. Las personas tienden a valorar al dinero y a las cosas más de lo que es importante en realidad en la vida: las demás personas. El historiador y científico político francés Alexis de Tocqueville, comentó acerca de los Estados Unidos, que no conocía «ningún otro país donde el amor al dinero tenga tanto agarre en los corazones de los hombres». ¡Lo escribió hace más de cien años! Me pregunto qué diría si viviera hoy.

Para saber si su actitud respecto al dinero y las posesiones es lo que debería ser, hágase las cinco preguntas siguientes:

1. ¿Estoy preocupado con las cosas?
2. ¿Siento envidia de otros?
3. ¿Encuentro mi valor personal en las posesiones?
4. ¿Creo que el dinero me hará feliz?
5. ¿Quiero siempre más?

Si respondió que sí a una o más de estas preguntas, necesita revisar su corazón. Billy Graham señala como es debido: «Si una persona tiene una actitud recta hacia el dinero, le ayudará a enderezar cualquier otra esfera de su vida». El materialismo es un pensamiento fijo. No hay nada de malo con tener dinero o cosas lindas. Del mismo modo, no hay nada de malo con vivir modestamente. El materialismo no es posesión: es obsesión. He conocido a personas materialistas que no tienen dinero, y no materialistas que tienen mucho dinero. ¿Y usted no?

> «Si una persona tiene una actitud recta hacia el dinero, le ayudará a enderezar cualquier otra esfera de su vida».
>
> BILLY GRAHAM

RECONOZCA SU ETAPA DE LA VIDA

Cada etapa de la vida no es igual, ni deberíamos tratar que lo sean. En el mejor de los casos, la vida de una persona debería seguir un patrón donde el enfoque principal vaya desde el aprendizaje a las ganancias y la devolución. Esto es lo que quiero decir con cada etapa:

- **Aprendizaje:** Cuando es joven, el enfoque debería estar en explorar sus talentos, descubriendo su propósito y aprendiendo su ocupación. Para muchas personas, esta etapa ocurre durante la adolescencia y a comienzos de sus veinte años, aunque algunos pioneros lo hacen antes y otros florecen tarde y no tienen las cosas resueltas hasta los treinta y tantos años (o más tarde). El tiempo exacto no es importante. Lo importante es que acepte la etapa de la vida donde el aprendizaje sea su meta principal y que no debería tomar atajos hacia la ganancia financiera y perder de vista la imagen global de su vida.
- **Ganancia:** Si está encaminado con su propósito, ha aprendido su ocupación y la practica con excelencia, se espera que sea capaz de obtener una buena vida. Es obvio que su elección de profesión influye en gran medida en su poder adquisitivo. Para muchas personas, la etapa donde la ganancia es más eficaz ocurre durante sus treinta, cuarenta y cincuenta años. En esta etapa de la vida, debería esforzarse por cuidar a su familia y prepararse para el futuro.
- **Devolución:** Siempre deberíamos tratar de ser generosos, sin importar nuestra edad. No obstante, si ha trabajado duro y planeado bien, puede entrar en la etapa de la vida que recompensa más, donde puede concentrarse en dar a otros. La mayoría de las veces esto ocurre cuando las personas están en sus cincuenta, sesenta, setenta y más años. Margaret y yo estamos planeando la manera en que esperamos poder hacer esto en los próximos años.

Es obvio que estas etapas son generalizaciones, pero presentan un patrón por el cual esforzarse. Si es joven, puede que esté deseoso de dejar la etapa de aprendizaje. Sea paciente porque mientras más diligente sea en pasar cada etapa, mayor será su potencial para incrementar las demás etapas. Si es mayor, no se desespere. Siga aprendiendo y creciendo. Aún tiene una oportunidad de terminar bien. Con todo, si se da por vencido, nunca llegará.

REDUZCA SU DEUDA

Michael Kidwell y Steve Rhode, autores del libro *Get Out of Debt: Smart Solutions to Your Money Problems*, creen: «Cada persona que está endeudada sufre de algún tipo de depresión. El endeudamiento es una de las causas de divorcio, pérdida de sueño y bajo rendimiento en el trabajo. A decir verdad, es uno de los secretos oscuros que tienen las personas. Les roba de su autoestima y les impide lograr sus sueños»[13].

Endeudarse por cosas que suben en valor puede ser una buena idea. Comprar una casa, asegurar un medio de transporte para que pueda trabajar, mejorar la educación e invertir en un negocio son buenas cosas, siempre que las administre bien. Aun así, muchas personas caen en deudas por cosas frívolas. Cuando aún está pagando por algo que ya no usa o que ni siquiera tiene, acarrea problemas.

Kidwell y Rhode sugieren cinco pasos para reducir la deuda:

1. No siga contrayendo deudas.
2. Mantenga un registro de su efectivo.
3. Planee para el futuro.
4. No espere milagros instantáneos.
5. Busque ayuda profesional[14].

No permita que sus posesiones o estilo de vida lo posean. Si es un esclavo de la deuda, busque una manera de liberarse de ella.

PONGA EN PRÁCTICA SU FÓRMULA FINANCIERA

Alguien observó una vez que la diferencia entre el rico y el pobre es que el rico invierte su dinero y gasta lo que le queda, mientras que el pobre gasta su dinero e invierte lo que le queda. Si no ha decidido planear sus finanzas, se encamina hacia los problemas. Viva de acuerdo a un presupuesto. Cree una fórmula financiera que le dé resultados. Puede que quiera probar la manera en que nos aproximamos al dinero nosotros: 10-10-80. ¡Pero haga algo! El antiguo dicho es trillado, pero es verdadero: Fracasar en la planificación es como planificar para fracasar.

La diferencia entre el rico y el pobre es que el rico invierte su dinero y gasta lo que le queda, mientras que el pobre gasta su dinero e invierte lo que le queda.

Control de las disciplinas de las finanzas

Debo admitir que el dinero nunca ha sido mi motivación número uno en la vida. A decir verdad, las finanzas estaban tan bajas en mi lista de prioridades que por un tiempo las descuidé, lo cual es probable que a eso se deba que no tomara una buena decisión para toda la vida respecto a las finanzas hasta que tenía casi cuarenta años. Sin embargo, todos hemos visto lo que la falta de administración financiera puede provocarle a las personas en los años del ocaso. Hace poco mi yerno, Steve, y yo salimos a cenar a un restaurante mientras estábamos en Florida, y nos atendió una encantadora mujer de más de setenta años. Ahora bien, uno nunca sabe la condición financiera del otro; algunas personas trabajan con ochenta años solo por el gozo del trabajo o para estar con la gente. Aun así, sé que la mayoría de las personas que siguen trabajando en empleos de gran exigencia física durante esa etapa de la vida lo hacen porque no tienen otra opción. Mi amigo y experto en finanzas Ron Blue dice que el ingreso anual promedio de las personas mayores de sesenta y cinco años es de seis mil trescientos dólares[15]. En el caso de nuestra camarera, sentí que trabajaba porque

no le quedaba otro remedio. Entonces Steve y yo le dejamos una gran propina. La próxima vez que vea que lo atiende una persona de edad, quizá quieras hacer algo por ella.

Todavía estoy creciendo en la disciplina de las finanzas. Resolví mis asuntos financieros hace muchos años con 10-10-80, pero solo en la última década he aprendido a tener mejor control de las finanzas en el negocio. Solía enfocarme en la visión para la organización, emplear los mejores líderes que podía encontrar para que me ayudaran a lograrla y luego liderar a mi mejor saber y entender. Les dejaba bastantes aspectos financieros de los negocios a otros. Entonces mi hermano, Larry, me llevó a revisar esa conducta. Me dijo que no tenía ningún derecho a ser negligente con las finanzas de la empresa solo porque no era un punto fuerte ni de pasión para mí. De modo que ahora, en casa y en el negocio, mantengo esta disciplina: ***Todos los días me enfocaré en mi plan financiero a fin de que cada día pueda tener más, y no menos, opciones.*** Cuanto antes tome la decisión y practique la disciplina de la administración financiera sólida, más opciones tendrá.

A fin de ayudarle a abordar sus finanzas cada día con la actitud adecuada, haga lo siguiente:

CONVIÉRTASE EN UN BUEN GANADOR

Para transformarse en un buen administrador financiero, debe primero tener algo para administrar. Por esto creo que la primera disciplina en finanzas es aumentar su potencial de ganar dinero. Con esto no quiero decir que descuide otras esferas importantes de su vida con el propósito de ganar un dólar más, ni estoy sugiriendo que su enfoque debería estar siempre en el dinero. Desarrolle relaciones con personas que tengan éxito en este campo y aprenda de ellas. Hay también muchísimos libros buenos que tratan el asunto de las finanzas personales y empresariales.

La ética del trabajo, por otra parte, tiene más que ver con el deseo que con el conocimiento. Viene del interior. Cualquier cosa puede

alimentar ese deseo: la pasión de servir a otros, la promesa de alejarse de las circunstancias de nuestro nacimiento, una visión de progreso o una pasión personal. Lo que a menudo apaga el fuego del deseo es la creencia de que el esfuerzo del trabajo es más de lo que se va a obtener a cambio.

Si se encuentra pensando que su trabajo o carrera es difícil en particular, quizá necesitaría poner las cosas en perspectiva. Observe las reglas que se pidió que siguieran los empleados de Mt. Corry Carriage y de Iron Works en 1872:

1. Los empleados barrerán los pisos cada día y desempolvarán los muebles, los estantes y escaparates.
2. Llenar cada día las lámparas, limpiar las chimeneas, cortar los pabilos y lavar las ventanas una vez a la semana.
3. Cada empleado cargará un balde de agua y carbón para el trabajo del día.
4. Preparen sus plumas con cuidado. Pueden afilarles las puntas como más les guste.
5. Esta oficina abrirá a las siete de la mañana y cerrará a las ocho de la noche todos los días excepto en el Sabat.
6. Los empleados masculinos tendrán una noche libre a la semana para cortejar, o dos tardes si asisten con regularidad a la iglesia.
7. Cada empleado deberá separar de cada pago una buena cantidad de sus ganancias para su beneficio durante los años de vejez, a fin de no ser una carga de la caridad de los demás.
8. Cualquier empleado que fume cigarros españoles, use licor de cualquier tipo, se afeite en una peluquería o frecuente lugares públicos, nos dará buena razón para no dudar de su valor, intenciones, integridad y honestidad.
9. El empleado que ha realizado sus labores con fidelidad y sin error durante un período de cinco años a mi servicio y que ha sido ahorrativo y ha atendido sus deberes religiosos y es visto por sus conciudadanos como un hombre que vive según la ley, recibirá un aumento de cinco centavos diarios en su pago, siempre y cuando las ganancias del negocio así lo permitan.

Hoy disfrutamos de un montón de ventajas que no tuvo la gente de previas generaciones. Una de ellas es que no tenemos que cumplir con las mismas expectativas que en los siglos pasados. Con la actitud adecuada y la disposición de pagar el precio, casi todo el mundo puede ir tras cualquier oportunidad y tener éxito.

SEA AGRADECIDO TODOS LOS DÍAS

Una de las cosas más importantes que puede hacer por usted mismo es mantener su perspectiva y ser agradecido por lo que tiene. El poeta Rudyard Kipling le dijo una vez a su audiencia mientras hablaba en una ceremonia de graduación: «No le presten mucha atención a la fama, al poder o al dinero. Algún día conocerán a una persona que no le interesa ninguno de estos, y sabrán entonces lo pobres que son». Si trabaja duro y mantiene una actitud de agradecimiento, descubrirá que es más fácil administrar sus finanzas cada día.

NO SE COMPARE CON OTROS

Cada vez que las personas comienzan a compararse con otros, se meten en líos. Las comparaciones de dinero y posesiones pueden ser perjudiciales en particular. El deseo de mantenerse al día con los vecinos o querer aparentar estar bien, puede endeudar horriblemente a las personas. El escritor financiero James Surowiecki, del *New Yorker*, dice: «A los estadounidenses siempre les ha golpeado la enfermedad que algunos llamaron "fiebre por el lujo" o "afluencia." Aunque no seamos ricos todavía, queremos vernos como si lo fuéramos»[16].

Si ve que sus vecinos compran muebles nuevos para su casa, se toman vacaciones lujosas y manejan vehículos nuevos cada año, ¿hay algo dentro de usted que quiere hacer lo mismo? Solo porque

alguien aparenta estar en una circunstancia similar a la suya, no significa que lo esté. Quizá sus vecinos ganen el doble. O a lo mejor están endeudados hasta la coronilla y casi en bancarrota. No haga suposiciones, ni trate de ser como alguna otra persona.

DÉ TANTO COMO PUEDA

El autor Bruce Larson dice: «El dinero es otro par de manos para sanar, alimentar y bendecir a las familias desesperadas de la tierra [...] En otras palabras, el dinero es mi otro yo. El dinero puede ir a lugares que yo no puedo visitar por falta de tiempo o de pasaporte para ir. Mi dinero puede ir en mi lugar y sanar, bendecir y alimentar y ayudar. El dinero del hombre en una extensión de sí mismo». Eso es verdad en cuanto a su dinero solo si está dispuesto a darlo. O para decirlo de modo más colorido, como la fundadora de *Hanna Andersson Clothing Company*, Gun Denhart, lo hizo: «El dinero es como el estiércol. Si permite que se amontone, solo tiene olor. No obstante, si lo esparce a su alrededor, puedes alentar a que las cosas crezcan».

> «El dinero es otro par de manos para sanar, alimentar u bendecir a las familias desesperadas de la tierra [...] El dinero del hombre es una extensión de sí mismo».
>
> BRUCE LARSON

Hace poco mi hermano, Larry, me dio esta cita de Blaise Pascal: «Amo la pobreza porque la amó Jesús. Amo la riqueza porque me provee el modo de ayudar a los necesitados. Mantengo mi fe con todos». Ya en este capítulo mencioné mucho las «opciones». Puede que le parezca una palabra egoísta. Aun así, debo decirle que para mí, las opciones tienen que ver con el servicio. El filántropo Andrew Carnegie dijo que su meta era vivir la primera parte de su vida acumulando riquezas y la segunda parte regalándolas. ¡Qué gran idea! Mi deseo es pasar mis años futuros dando a los demás. No podré dar como lo hizo Carnegie, pero eso no es lo importante. Lo que importa es que haga lo que pueda practicando la disciplina de las finanzas.

Reflexiones sobre las finanzas

Al mirar hacia atrás al campo de las finanzas, me doy cuenta de que mi modo de pensar ha cambiado con los años a medida que he madurado y soy más realista:

En mis veinte...	Me di cuenta de que la vida era más que dinero.
En mis treinta...	Me di cuenta de que el dinero me daría opciones.
En mis cuarenta...	Me di cuenta de que necesitaba pagar ahora a fin de jugar más tarde.
En mis cincuenta...	Me doy cuenta de que el mayor gozo en ganar dinero es el privilegio de poderlo dar.

Puede que la mejor guía financiera que haya leído venga del clérigo Juan Wesley. Su consejo fue: «Gane todo lo que pueda, dé todo lo que pueda». Esa es una filosofía que puede adoptar más allá de la etapa de la vida en que se encuentre o cuánto dinero tenga.

> «Gane todo lo que pueda, dé todo lo que pueda».
>
> JUAN WESLEY

Descubra su sueño

Si se mantiene al día con la lista de los éxitos de librería del *New York Times,* conoce su nombre. Si mira PBS u Oprah, es probable que la viera. Y si estudia ventas, sabe que personalmente vendió diez mil libros en doce minutos en QVC y tuvieron que retirarla del aire porque se habían agotado los libros con mucha rapidez[17]. Me refiero a Suze Orman, la gurú financiera que escribió los éxitos de librería *The 9 Steps to Financial Freedom* y *The Laws of Money, the Lessons of Life.* Lo que quizá no sepa es que no nació rica, que no tiene una licenciatura en administración de empresas y que solía ser un desastre financiero.

Orman nació en una familia trabajadora de Chicago en 1951. Su padre tenía un restaurante pequeño con muchos problemas. Cuando la familia atravesó dificultades financieras, su madre salió a trabajar

como secretaria legal. Suze trabajó en el restaurante de la familia mientras crecía. Cuando fue a la universidad, estudió asistencia social, obteniendo su título en 1973. Luego de graduarse, se mudó a Berkeley, California, y consiguió trabajo como camarera en Buttercup Bakery. Cuando un patrón de Buttercup Bakery le prestó cincuenta mil dólares para comenzar su propio restaurante, sabía que no sería suficiente para lograrlo. Entonces decidió invertirlo. Como sabía poco de dinero, le entregó sus fondos a un agente de bolsa. En cuatro meses no tenía nada más.

¡Engañada!

Orman dice que su agente fue deshonesto con ella y la estafó[18]. Aunque, de todos modos, estaba en quiebra. En ese momento tomó la decisión financiera que cambiaría su vida. Decidió aprender acerca de las finanzas y convertirse en una agente de bolsa. No le llevó mucho tener un gran éxito. Uno de sus mentores, Clif Citrano, ex agente de Merrill Lynch dice: «He conocido muchos mejores inversionistas, pero nadie podía mercadear mejor con los inversionistas»[19].

En 1987 abrió su propia firma y comenzó a ganar aun más dinero. Orman dice: «Poco después de haber establecido mi firma, estuve a punto de que me destruyera una de las cosas más devastadoras que me haya pasado jamás»[20]. Un empleado le robó y trató de arruinarla en lo profesional. Aunque Orman al final le entabló un juicio en los tribunales a la empleada y ganó el caso en su contra, la experiencia tuvo otros efectos negativos en ella. A pesar de dejar de visitar clientes y de paralizar su negocio, no dejó su estándar de vida. No ganaba ni administraba bien sus finanzas, y esto casi la lleva a la ruina financiera.

El regreso

Lo que al final volvió a Suze Orman a la realidad fue una multa de tránsito que recibió en el puente Bay entre Oakland y San Francisco. Orman recuerda sus pensamientos después de recibirla:

> Recuerdo que la multa fue de cuarenta dólares. Sin embargo, no tenía los cuarenta dólares, ni tenía veinte dólares, ni siquiera tenía diez dólares, a menos que fuera a solicitar de nuevo un adelanto de efectivo en una de mis tarjetas de crédito. Mientras bajaba del puente en mi auto de última moda arrendado, usando mi reloj de ocho mil dólares a cuenta de la tarjeta de crédito y mi chaqueta de piel de dos mil dólares, también facturado en mi tarjeta de crédito, la magnitud de mis mentiras [que me decía], fueron realidad por primera vez. Estaba acelerando por la carretera de la ruina financiera[21].

Después de esto, Orman decidió cambiar. Encaró la verdad de su situación. Se recuperó en lo financiero y comenzó a trabajar duro otra vez. También decidió que quería ayudar a los demás a hacer lo que había hecho ella: tomar la decisión de cambiar el modo de abordar las finanzas.

Desde entonces ha vendido millones de libros. Aun así, las finanzas no son su motivación. «Ya no hago esto por el dinero», dice. «El dinero dejó de fascinarme. Quizá todos piensen que el dinero es mi vida. Mi apartamento tiene ochenta y cuatro metros cuadrados. Podría haber comprado uno de diez millones en Park Avenue, ¿pero para qué?»[22]

Orman tiene quienes la critican. Algunos dicen que su modo de abordar el dinero es demasiado simplista. A otros no les gustan sus opiniones. Con todo, una cosa es certera, resolvió un problema financiero en su vida. Gana y administra sus finanzas como es debido a diario. No le interesa en realidad cuánto dinero tiene. Vive con modestia. Maneja un auto más viejo. Y cuando no está en Nueva York, vive en una pequeña y modesta casa en Oakland que compró antes de que fuera muy conocida. Aun así, tiene muchas opciones. Y cuando se trata de finanzas, esto es una buena medida del éxito.

FINANZAS: APLICACIÓN Y EJERCICIOS
GANANCIAS Y BUENA ADMINISTRACIÓN DIARIA DE LAS FINANZAS

Su decisión financiera hoy

¿Dónde se encuentra respecto a sus finanzas hoy? Hágase estas tres preguntas:

1. *¿Ya tomé la decisión de ganar y administrar bien mis finanzas cada día?*
2. *De ser así, ¿cuándo tomé esa decisión?*
3. *¿Qué decidí con exactitud? (Escríbalo aquí).*

____

____

____

____

____

La disciplina de sus finanzas diarias

Basado en la decisión que tomó en cuanto a las finanzas, ¿cuál es la disciplina que debe practicar *hoy y cada día* a fin de lograr el éxito? Escríbalo aquí.

____

____

____

____

____

Compensado por el ayer

Si necesita alguna ayuda para tomar la decisión adecuada sobre sus finanzas y para desarrollar la disciplina diaria de vivirla, haga los siguientes ejercicios:

1. *El boxeador Joe Louis dijo una vez: «A decir verdad, no me gusta el dinero, pero aquieta mis nervios». ¿Cuál es su filosofía en cuanto al dinero? ¿Qué espera que el dinero haga por usted? ¿Qué no hará? ¿Dónde entran en juego las ganancias? ¿Cómo aumenta su potencial de ganancias y aún mantiene la adecuada actitud hacia el dinero? Lleve esos pensamientos al papel.*

   ____

   ____

   ____

   ____

   ____

   ____

2. *¿En qué etapa de la vida está hoy: aprendiendo, ganando o devolviendo? ¿Qué debe hacer a fin de aprovechar la fase en que está? (Si está aprendiendo, quizá deba volver a la escuela, comenzar un programa de crecimiento personal o buscar un mentor. Si está ganando, debiera averiguar cómo hacer uso de sus talentos, habilidades y experiencia. Si está devolviendo, debiera aumentar las riquezas mientras se comunica con causas valiosas para apoyar). Tal vez le ayude mirar hacia la siguiente fase y averiguar lo que puede hacer mejor ahora a fin de prepararse para el futuro.*
3. *Si no es capaz de administrar sus finanzas cada día, necesita hacer un cambio de inmediato. Investigue qué está gastando y dónde está gastando. Luego adopte algún tipo de presupuesto.*
4. *Si está lleno de deudas, salga usted mismo, Elimine su deuda de consumidor. La dependencia de su pasado, quizá le lleve tiempo. Sin embargo, la recompensa es inmensa. Salir de sus deudas y poner sus finanzas bajo control no solo le beneficiará en lo financiero, sino que también le ayudará en lo emocional y hasta en lo espiritual.*

Anticípese al mañana

Pase algún tiempo pensando en cómo su decisión respecto a sus finanzas y la disciplina diaria que surge de ellas influirán de manera positiva en el futuro. ¿Cuáles serán los beneficios acumulados? Anótelos aquí.

____

____

____

____

____

____

Guarde lo que ha escrito como un recordatorio constante porque...
La reflexión de hoy motiva su disciplina cada día, y
La disciplina de cada día aprovecha al máximo su decisión de ayer.

CAPÍTULO 10

La FE de hoy me da paz

Hace casi treinta años, cuando comenzaba a hablar en conferencias y programar seminarios de liderazgo, mi audiencia la conformaban pastores. Entonces, con el correr de los años, cada vez más empresarios han descubierto que los principios de liderazgo que enseño tienen el mismo valor para ellos. Hoy en día, setenta por ciento de las personas que asisten son líderes de negocios. Y en los últimos siete u ocho años, las invitaciones para hablar a grandes corporaciones, negocios empresariales e institutos de liderazgo intensivo que he recibido, ha explotado. (Uno de los hechos importantes de 2003 fue aceptar una invitación de hablar sobre el liderazgo a los cadetes y miembros del personal de la Academia Militar de los Estados Unidos en West Point).

Cuando converso con gente de negocios, a menudo les hablo de mi trasfondo pastoral. Mi fe es lo más importante en mi vida, pero soy sensible al hecho de que otros quizá tengan un punto de vista diferente al mío, y nunca le voy a imponer mi fe a nadie. Es más, hace poco cuando le hablaba a un grupo de ejecutivos corporativos, una de las personas me preguntó:

—¿Dé dónde aprendió sus principios de liderazgo?

—No creo que quiera saberlo —le respondí.

—Por supuesto que sí —dijo él.

—Puede que no le guste mi respuesta —le dije.

—Pruébeme.

—Muy bien —contesté—. Todo lo que sé acerca del liderazgo lo aprendí de la Biblia.

Él se sorprendió, pero fue muy respetuoso.

Sé que algunas personas que leerán este libro tendrán sentimientos ambivalentes acerca de mis opiniones tocantes a la fe. Y algunos se ofenderán. Si esto es cierto para usted, me disculpo. (Por favor, siéntase en libertad de pasar por alto este capítulo si este es su caso). Conociendo mi trasfondo, es probable que no le sorprenda que la fe sea una de mi Docena Diaria. Mis razones para incluir el asunto en *Hoy es importante* son dos. Primera, para mi integridad, necesito incluirlo en el libro. Toda mi vida he estado tratando de aumentar mi fe y de alentar a otros a desarrollar la suya. Segunda, quiero ser sensible a su forma de ver las cosas. Así que le hablaré de mi viaje espiritual personal con la esperanza de que se aliente a explorar este aspecto de su propia vida. Creo con toda sinceridad que la fe posee la llave para el significado de la vida.

Creo con toda sinceridad que la fe posee la llave para el significado de la vida.

Fe escéptica

Es interesante ver cómo las personas reaccionan cuando alguien trae a colación el tema de la fe. A través de los años, encuentro que la fe casi siempre obtiene una de seis respuestas siguientes. Las personas...

1. **La pasan por alto:** ¿Qué hacen las personas cuando algo no se ajusta a ellas? Por lo general, lo pasan por alto. Algunos no ven la relevancia de la fe. Parece «vieja» o anticuada, algo para otra era.
2. **No la entienden:** Otros creen que adquirir fe es como tratar de agarrar el humo. Piensan que es demasiado místico y difícil de encontrar, y que nunca la comprenderán.
3. **La desechan:** Hay personas que creen que la fe es más adecuada para otra persona, que para ellos. Quizá sea un concepto extraño. Si su familia no adoptó la fe y ninguno de sus amigos íntimos lo hacen, dan por hecho que no sería bueno para ellos tampoco.
4. **La pelean:** ¿Alguna vez discutió alguien contigo acerca de tu fe? Es lo que algunos hacen. Ya que no la valoran, discuten en contra de su valor para cualquier otro.
5. **Le dan largas:** Algunas personas creen por instinto que la fe es importante, pero no quieren lidiar con ella ahora. (Sospecho que algunos están preocupados en tener que dejar de hacer algo que es importante para ellos si consideran la fe). En su lugar, dicen que lo pensarán algún día cuando sean viejos.
6. **La exploran:** Hay un modo más en que las personas responden a los asuntos de la fe. Están dispuestos a probarla. Tengo la esperanza de que esta será su respuesta.

Por qué la fe es importante hoy

Johann Wolfgang von Goethe dijo: «Estoy del todo seguro de que el alma es indestructible, y que su actividad continuará por la eternidad». Hasta los escépticos admiten que las personas tienen un aspecto espiritual. Como dijo el filósofo Teilhard de Chardin: «No somos seres humanos que tienen una experiencia espiritual. Somos seres humanos que tienen una experiencia humana». Hay añoranzas del alma que se pueden satisfacer solo con experiencias espirituales, a pesar de que las personas tratan y fracasan al querer satisfacerlas de modo material.

«No somos seres humanos que tienen una experiencia espiritual. Somos seres humanos que tienen una experiencia humana».
TEILHARD DE CHARDIN

Eche un vistazo a solo algunas de las cosas que hace la fe:

LA FE ME DA UNA PERSPECTIVA DIVINA HOY

Hay muchas cosas en la vida que son difíciles de entender. La fe le permite al alma ir más allá de lo que pueden ver los ojos. Dicho de otro modo, como dice el autor Phillip Yancey: «La fe es confiar por adelantado en lo que solo tendrá sentido al revés».

Si es padre, ya comprende cómo resulta esto. Cuando los niños son pequeños, hacen muchas preguntas. Casi siempre podemos darles respuestas bastante específicas que les satisfagan. Sin embargo, a veces

les decimos algo, y su experiencia de vida no les provee de lo necesario a fin de lograrlo entender. Es como tratar de explicarle a un niño de tres años que si se cae a la piscina cuando no hay nadie, se ahogará.

«¿Pero, por qué?», pregunta. «¿Cómo sabes?» Se le trata de explicar, pero en un momento lo único que podrá decir es: «Tienes que creerme esta vez».

Es probable que las preguntas más difíciles que enfrente una persona tengan que ver con la muerte. Hace poco estuve en el entierro de Jane Chapman, la esposa de mi buen amigo Tom Chapman. Durante el servicio, se leyó un poema que capta el poder de la fe y la perspectiva que brinda. Decía:

Estoy parado a la orilla del mar.
Una embarcación aparece y extiende sus
velas blancas a la brisa de la mañana
y echa a andar por el océano.
Es un objeto de belleza
y me quedo mirándola
hasta que al fin se pierde en el horizonte,
y alguien a mi lado dice en voz baja:
«Se fue». ¿Adónde fue?
Se fue de mi vista, eso es todo;
es tan grande como cuando la vi por última vez.

La disminución del tamaño
y la pérdida total ante la vista
está en mí, no en ella;
y solo en el momento
cuando alguien a mi lado diga:
«Se fue», hay otros que observan
su venida y otras voces
elevan un grito de alegría:
«¡Allí vine!»[1].

Las personas de fe entienden que cuando uno procura ensanchar su perspectiva e intenta ver la vida desde la ventaja del cielo, todo cobra mucho más sentido. Estar dispuesto a hacer ese salto puede que no sea fácil, sobre todo si es un escéptico natural. Aun así, creo que si está dispuesto a tratar de buscar la perspectiva de Dios con sinceridad, será recompensado.

LA FE ME DA SALUD HOY

Hace años, leí acerca de un estudio de la Universidad de Perdue que reveló que las personas que practican su fe con regularidad desarrollan solo la mitad de los problemas médicos que los no creyentes. Los investigadores concluyeron que la religión mantenía los niveles de estrés más bajos y su sensación de bienestar más elevada porque su fe le agregaba sentido y perspectiva, así como también redes sociales de valor[2]. Hace poco un grupo de médicos confirmó esos hallazgos. Escribieron:

> Hace poco terminamos una evaluación sistemática de más de mil doscientos estudios sobre la relación entre la religión y la salud. Estos estudios los llevaron a cabo diferentes investigadores, en diferentes instituciones, en diferentes clínicas y comunidades, con poblaciones diferentes ubicadas en diferentes localidades de Estados Unidos y el mundo a lo largo de un siglo. La inmensa mayoría de estos estudios muestran una relación entre la gran participación religiosa y un mejor estado de salud mental, mejor salud física y menor uso de servicios de salud[3].

Si desea mejorar su bienestar físico y su perspectiva emocional, el aumento de su fe le puede ayudar.

LA FE ME DA FUERZA PARA HOY

Una fe fuerte de cualquier tipo fortalece a la persona. Pocas cosas pueden ayudar a una persona a superar la adversidad como lo puede hacer la fe. S.G. Holland, ex primer ministro de Nueva Zelanda,

sostuvo que «la fe quita el veneno de cada aflicción, quita el escozor de cada pérdida y satisface el fuego de cada dolor. Esto solo lo puede lograr la fe». Ser un creyente le otorga poder a la persona.

Lo opuesto también es verdad. La falta de fe quita la energía. Donde no hay fe en el futuro, no hay poder en el presente. Años atrás, se planeó edificar un dique hidroeléctrico en Maine que crearía un lago cuyas aguas cubrirían un pequeño pueblo allí. Pasó bastante tiempo después del anuncio de los planes del dique antes que los ciudadanos se establecieran en otro sitio. Mientras se aproximaba la fecha de la inundación, las personas en el pueble dejaron de hacer cualquier tipo de mantenimiento. No pintaron ni repararon los edificios. Las aceras estaban desatendidas. Las calles estaban deterioradas. El pueblo se puso tan andrajoso que parecía abandonado mucho antes de que los vecinos se mudaran.

> Donde no hay fe en el futuro, no hay poder en el presente.

LA FE ME DA ADAPTABILIDAD HOY

No solo fortalece la vida de la persona, sino que también la hace más adaptable. Poco después de caerse del caballo y fracturarse el cuello, el actor Christopher Reeve estaba casi listo para darse por vencido. Sin embargo, encontró la fortaleza para volver porque su esposa, Dana, tenía fe en él. Ahora se le conoce por su determinación y su fe, lo cual cree que es parte de cómo están formados los estadounidenses. Reeve dice:

> Estados Unidos tiene una tradición que quizá muchas naciones envidien. Hace poco logramos lo imposible. Sin embargo, eso es parte de nuestro carácter nacional. Eso es lo que nos llevó de una costa a la otra. Eso es lo que nos llevó a la mayor economía del mundo. Eso es lo que nos llevó a la luna. Ahora bien, en mi cuarto mientras estaba en rehabilitación, había un cuadro de una lanzadera espacial en plena voladura. Estaba firmado por cada astronauta de la NASA. En la parte superior del cuadro dice: «Descubrimos que nada es imposible». Entonces, este debería ser nuestro lema [...] Muchísimos de nuestros sueños, muchísimos sueños parecen imposibles al principio y después parecen improbables. Y luego cuando llamamos a la voluntad, pronto parecen ser inevitables. Por lo tanto, si podemos conquistar el espacio exterior, deberíamos ser capaces de conquistar también el espacio interior. Y esa es la frontera del cerebro, el sistema nervioso central y las aflicciones del cuerpo que destruyen muchas vidas y le roba a nuestro país mucho de su potencial[4].

Cuando crea en algo, tiene algo por lo cual vivir. Y eso le mantiene andando, aun en circunstancias difíciles. Quizá la madre Teresa lo resumió de mejor manera cuando dijo: «La fe guarda a la persona que guarda la fe».

> «La fe guarda a la persona que guarda la fe».
> MADRE TERESA

Tome la decisión de profundizar y vivir la fe cada día

Me crié en un hogar lleno de fe. Mi padre, Melvin, fue pastor desde su juventud y aún a los ochenta y tres años de edad sigue trabajando en el ministerio. Escuché las palabras de la fe de él y de mi madre, Laura, todos los días mientras crecía. Aun así, no se puede vivir de la fe de otro. No existen los nietos espirituales. Cada persona debe tomar su propia decisión y actuar según ella con integridad. A los diecisiete años tomé mi decisión de fe: ***Aceptaré el regalo de Dios de su Hijo, Jesucristo, como mi Salvador.***

Esa decisión, más que cualquier otra, ha formado mi vida. Ha forjado mi visión del mundo. El reconocimiento del amor de Dios para todos ha influido en cómo veo a los demás. El amor de Dios me ha

dado gran autoestima. Y la Biblia me ha enseñado la manera de guiar a las personas. Cada vez que se me pide autografiar un ejemplar de La Biblia de Liderazgo Maxwell, la edición que contiene las notas de mis treinta años de estudios sobre el liderazgo en las Escrituras, escribo: «Cada cosa que aprendí sobre el liderazgo lo aprendí de este Libro».

Es un privilegio ser miembro del consejo nacional del Center for Faith Walk Leadership. La organización, fundada por mi amigo Ken Blanchard, alienta el liderazgo en su lugar de trabajo de acuerdo a la norma más alta. He aquí lo que Ken dice que esto quiere decir:

> No significa la razón fundamental, ni parecer bueno para Wall Street, ni que lo alaben sus colegas. No se trata de conseguir el reconocimiento, ni que lo asciendan, ni que le aumenten el salario. Se trata de trabajar con los que lidera a fin de obtener los resultados de una manera que honre a Dios. Se trata de la gente, el servicio y los resultados. Es un nuevo modo de liderar basado en las enseñanzas de Jesús, el mayor líder de todos los tiempos. Le dio una visión a sus seguidores de algo superior que ellos mismos. A cada momento les recordaba los efectos a largo plazo de su trabajo. Les permitió a los que lo rodeaban que fracasaran, pero que tuvieran responsabilidad. Los redirigía. Los perdonó e inspiró lo mejor en los otros. ¿Y el resultado? Comenzó un movimiento que sigue prosperando más de dos mil años después.

El verdadero liderazgo comienza con el corazón, con el carácter. El mensaje subyacente de Dios no es el de actuar de forma diferente, sino de ser diferente. No actuar con sinceridad, pero ser una persona sincera. Entonces la sinceridad estará en el centro de su estilo de liderazgo. Estará en el centro de su vida. Mi fe no solo me ha dado paz, sino que me ha dado un modelo maravilloso de liderazgo y de vida.

El verdadero liderazgo comienza con el corazón, con el carácter.

Si desea explorar la fe con sinceridad, debe saber lo siguiente:

YA TENEMOS FE... LA DECISIÓN IMPORTANTE ES DÓNDE LA PONEMOS

El autor John Bisagno observó: «La fe está en el centro mismo de la vida. Va a un doctor cuyo nombre no puede pronunciar. Le da una receta que no puede leer. Se la lleva a un farmacéutico que no ha visto jamás. Le da una medicina de la que no tiene ni idea y, sin embargo, se la toma».

Todos tenemos fe. Cada día nos conducimos basados en las creencias que tienen poca o ninguna evidencia para respaldarlas. Esto también es cierto en el ámbito espiritual. Así como una persona tiene fe de que Dios es real, un ateo tiene fe de que Dios no existe. Ambas personas tienen fuertes creencias, y ninguna puede producir evidencias que comprueben a toda costa su punto de vista. En este momento usted ya tiene fe en algo. Su meta debería ser alinear sus creencias con la verdad. Busque la verdad, y creo que la hallará.

COMPRENDA QUE LA FE A MENUDO NACE DE LAS DIFICULTADES

Ya he comentado que algunas personas escépticas ven la fe como algo negativo, casi como una señal de debilidad. Si la fe es nueva para usted, y no está seguro de cómo llegar hasta ella, le aconsejaría que la tomara como una oportunidad para corregir el curso del viaje de su vida. En una obra de T.S. Eliot, uno de los poetas de mayor influencia del siglo veinte, un personaje lo expresa en estos términos. Describe la fe que viene después del desaliento extremo. Lo llama el «tipo de fe que surge después de la desesperanza. El destino no se puede describir; sabrá muy poco hasta que llegue; viajará a ciegas. Con todo, el camino le guiará a encontrar lo que ha estado buscando en el lugar equivocado».

Si está experimentando dificultades, permítase explorar la fe en respuesta a ellas. Henri Nouwen dijo que esta «es la gran conversación en nuestra vida: reconocer y creer que los muchos sucesos inesperados no son solo molestas interrupciones de nuestros proyectos, sino el modo en que Dios moldea nuestros corazones y nos prepara». La fe no solo puede ayudarle a atravesar una crisis, puede ayudarle a abordar la vida luego de los tiempos difíciles con una perspectiva nueva por completo. Puede ayudarle a adoptar una expectativa de esperanza y valor mediante la fe para enfrentar la realidad.

> «[Esta] es la gran conversación en nuestra vida: reconocer y creer que los muchos sucesos inesperados no son solo molestas interrupciones de nuestros proyectos, sino el modo en que Dios moldea nuestros corazones y nos prepara».
> HENRI NOUWEN

UNA FE QUE NO SE HA PROBADO NO ES CONFIABLE

Quizá ha notado que el título de esta sección del capítulo es «Tome la decisión de profundizar y vivir la fe cada día». No basta con solo tomar una decisión de fe. Si la quiere vivir, deberá esforzarse para profundizarla. La fe le da paz y fuerza solo si no es superficial. Cuanto más profunda es la fe, mayor su potencial de acompañarle en los tiempos difíciles. Como lo dijo el rabí Abraham Heschel: «Una fe como la de Job no puede estremecerse porque es el resultado de haber recibido un estremecimiento».

Es posible que ningún hecho en la historia reciente haya probado la fe de tantas personas con tanta severidad como el Holocausto. El psiquiatra vienés Víctor Frankl fue uno de los sobrevivientes de las atrocidades de los nazis. Pasó en los campos de concentración de Auschwitz y Dachau desde 1942 a 1945. Frankl dijo en cierta ocasión: «Una fe débil se debilita por las situaciones difíciles y las catástrofes, mientras que una fe fuerte se fortalece por ellas». A pesar de los horrores que presenció y el tratamiento que sufrió, su fe no se debilitó, se profundizó.

Control de las disciplinas de la fe

Se han escrito miles de libros sobre cómo vivir las disciplinas de la fe. Puede que sea así porque es algo muy difícil de hacer. Para mí, la disciplina se puede resumir en una simple frase: ***Vivir y andar como Jesús cada día.*** Aunque las palabras son sencillas, seguirlas no lo es. Vivir la disciplina de la fe es el mayor desafío de mi Docena Diaria. El problema es que en vez de ser como Jesús, muchas veces quiero ser como John Maxwell. No logro llegar a la meta. No obstante, con Dios como mi ayudador, sigo creciendo. Y cuando *sí* camino en sus pasos y vivo sus principios, las personas reciben ayuda y yo me siento satisfecho.

A continuación aparecen cuatro sugerencias para que tenga el control de su disciplina de la fe:

1. ACEPTE EL VALOR DE LA FE

Ya señalé un número de razones por las que pienso que la fe es benéfica. Hay cosas en la vida a las que solo arribará por la fe. En el pasado, muchas personas esperaban que la ciencia proveyera todas las respuestas a las preguntas de la vida. Sin embargo, la ciencia no puede hacer eso. Es irónico, pero lo que se acepta como hechos científicos, cambia de generación en generación. Fíjese en cómo los científicos veían al sistema solar. Tolomeo creía que la tierra era su centro. Copérnico sostuvo que el sol era el centro y los planetas se movían en órbitas circulares a su alrededor. Kepler probó que las órbitas eran elípticas. Hoy, los científicos dejaron de discutir sobre la estructura del sistema solar, pero las ideas acerca de cómo se formó cambian a cada momento. Es más, esta semana los científicos encontraron lo que están llamando el planeta conocido más viejo de la agrupación globular estelar M4. Dicen que es una «"revelación abrumadora" que forzará a los científicos a revisar sus ideas de la formación planetaria»[5].

Contrasta a la ciencia con la fe. Las creencias centrales del judaísmo y del cristianismo no han cambiado en miles de años. Hay un

aspecto espiritual de la vida humana que no se puede negar. Las necesidades espirituales se deben satisfacer en lo espiritual. Ninguna otra cosa llenará el vacío.

2. Ponga a Dios en el cuadro

Existe una historia de un hombre que conducía un descapotable por un camino de montaña que, al dar un inesperado y muy rápido giro, cayó directo por el precipicio. Mientras caía su auto, logró agarrarse de un árbol que crecía en una grieta del barranco, mientras que el auto seguía cayendo cientos de metros hacia el fondo del cañón.

—¡Auxilio —gritó—. ¿Alguien me puede oír?

Un eco fue la única respuesta.

—Dios, ¿puedes oírme? —vociferó.

De repente las nubes se juntaron y una voz como de trueno dijo:

—Sí, puedo oírte.

—¿Me ayudarás?

—Sí, te ayudaré. ¿Crees en mí?

—Sí, creo en ti.

—¿Confías en mí?

—Sí, sí, confío en ti. Por favor, apúrate.

—Si confías en mi, suelta el árbol —tronó la voz.

Luego de un gran silencio, el hombre vociferó:

—¿Puede *otra* persona oírme?

Si desea aceptar la fe, debe incluir a Dios en su vida. Nadie más es digno de recibir nuestra fe absoluta e incondicional. El teólogo F.B. Meyer dijo: «La incredulidad coloca a nuestras circunstancias entre nosotros y Dios. La fe coloca a Dios entre nosotros y nuestras circunstancias». ¿A quién no le gustaría tener al Creador del universo

> «La incredulidad coloca a nuestras circunstancias entre nosotros y Dios. La fe coloca a Dios entre nosotros y nuestras circunstancias».
>
> F.B. Meyer

ayudándole? Santiago, uno de los padres de la iglesia del primer siglo dijo: «Acérquense a Dios, y él se acercará a ustedes»[6].

3. Relaciónese con personas de fe

El comediante Bob Hope una vez fue al aeropuerto para buscar a su esposa, Dolores, quien había estado haciendo algunas obras de caridad para la Iglesia Católica. Cuando llegó su avión privado, las primeras dos personas que bajaron del avión fueron dos curas católicos. Después llegó Dolores, seguida por otros cuatro curas católicos. Hope se dirigió a un amigo y dijo: «¡Yo no sé por qué ella no compra un seguro como todos los demás!».

Es un hecho que uno llega a parecerse más a la gente con la que pasamos el tiempo. Si desea aumentar su fe, pase tiempo con otras personas que ejerciten su fe. Aprenda de ellas. Averigüe cómo piensan.

4. Explore y profundice su fe

Desarrollar su fe es muy similar a desarrollar su físico. Quizá sea por eso que la Biblia use tantas metáforas con atletas para el crecimiento espiritual. Si quiere estar en buen estado físico, necesita ejercitar su cuerpo con regularidad. Si no lo hace, no solo no obtendrá fuerza ni estará en forma, sino que comenzará a perder lo que tuvo una vez.

D.L. Moody, un predicador del siglo diecinueve que fundó el Instituto Bíblico Moody, explicó cómo desarrolló su fe. Dijo: «Oré pidiendo fe, pensando que algún día bajaría del cielo pegándome como un rayo. Sin embargo, la fe no daba muestras de llegar. Un día leí en el capítulo diez de Romanos: "La fe viene como resultado de oír el mensaje, y el mensaje que se oye es la palabra de Dios". Yo había cerrado mi Biblia y orado pidiendo fe. Entonces abrí mi Biblia y comencé a estudiarla, y mi fe ha estado creciendo desde entonces».

Reflexiones sobre la fe

San Agustín de Hipona observó: «Fe es creer lo que no vemos; y la recompensa de esta fe es ver lo que creemos». Cuando tomé mi decisión de fe en 1964, supe en ese momento que hacía lo que debía para mi vida espiritual. Aun así, no sabía que «vería lo que creo» desplegado delante de mí de forma tan magistral:

En mi adolescencia...	Mi fe me dio la seguridad de la salvación eterna.
En mis veinte...	Mi fe me dio sentido y satisfacción.
En mis treinta...	Mi fe me dio una plataforma para ayudar a otros.
En mis cuarenta...	Mi fe me dio una base para mi liderazgo.
En mis cincuenta...	Mi fe me da una paz que nadie puede otorgar ni quitar.

> «Fe es creer lo que no vemos; y la recompensa de esta fe es ver lo que creemos».
>
> SAN AGUSTÍN DE HIPONA

No puedo imaginar cómo hubiese sido mi vida sin mi fe ubicada en el centro de ella.

El sueño de los cielos

Desde que fue niño, Rick Husband quiso ser astronauta. Recuerda haber visto su primer lanzamiento espacial a los cuatro años y haber estado fascinado por las misiones Géminis y Apolo. Patty Ragan, una amiga cuya familia ha sido amiga de los Husband durante tres generaciones, dijo: «Rick quiso ser astronauta e hizo todo lo que hizo falta para lograrlo»[7].

Cuando Husband se fue a la universidad de Tejas, estudió ingeniería mecánica y se enroló en la Fuerza Aérea. Completó su entrenamiento universitario como piloto y luego comenzó su carrera como piloto del avión F-4. Al poco tiempo fue instructor de vuelo y luego piloto de prueba. Como jefe de programación, ayudó a lograr

un motor de mayor rendimiento. Fue un piloto de prueba del F–15, y participó en un programa de intercambio de pilotos con la RAF. En total había acumulado más de treinta y ocho mil horas de vuelo en más de cuarenta tipos diferentes de aeronaves. Estaba entre los mejores de los mejores. Mientras hacía esto, no solo obtuvo su licenciatura en ingeniería mecánica en la universidad de Fresno, California, sino que se casó y tuvo dos hijos. Lo respetaban por sus capacidades en su carrera y también por su fe y su devoción como esposo y padre.

Lo que hacía falta

En diciembre de 1994, Husband al fin cumplió su sueño de ser un astronauta y comenzó su entrenamiento pocos meses después. En 1999, viajó al espacio por primera vez como piloto del trasbordador Discovery, y le encantó. «Una de las cosas más placenteras de volar en el espacio es poder ver la creación de Dios desde otra perspectiva», dijo Husband. «Hay tantos aspectos hermosos de los paisajes que se ven desde allí arriba, que es una vista imponente desde donde se mire»[8].

El próximo viaje de Husband al espacio fue a bordo del Columbia, y esta vez comandaba la misión. Como de costumbre, su familia observó el lanzamiento en Florida. Ese era siempre el momento de mayor nerviosismo. Cuando la esposa de Rick, Evelyn, lo describió, dijo que lo peor son «los primeros dos minutos a causa del Challenger. Cuando veía que los cohetes propulsores se soltaban, eso era muchísimo para mí debido a que sentía como que estábamos libres en casa»[9].

Nadie sabía que el peligro real del Columbia sería cuando hiciera su descenso final en el Centro Espacial Kennedy. El primero de febrero de 2003, alrededor de las nueve de la mañana, el trasbordador Columbia se desintegró sobre la zona de Dallas-Fort Worth, a unos kilómetros de donde se había criado Rick. Toda la tripulación de siete personas se perdió.

Solo dos días después de la tragedia, a Evelyn Husband la entrevistó Katie Couric, del programa televisivo Today. Estaba notablemente serena. Habló de cómo las familias de todos los astronautas del Columbia se unieron para consolarse los unos a los otros, de cómo vivían juntos el duelo y del apoyo que recibían de la NASA. Expresó su deseo de que la exploración del espacio continuara. También explicó cómo enfrentaba esta situación tan difícil:

> Cuando Rick autografiaba las fotos para las personas, siempre escribía el pasaje de Proverbios 3:5-6, que dice: «Confía en el SEÑOR de todo corazón, y no en tu propia inteligencia. Reconócelo en todos tus caminos y él allanará tus sendas». Este versículo fue una bendición para Rick y para mí, y ahora es una inmensa bendición para mí porque aunque no entiendo nada de esto, sí confío en el Señor, y esto ha sido un tremendo consuelo[10].

Si desea tener esta paz que tiene Evelyn Husband y la certeza que Rick y ella disfrutaban, tome una decisión de fe, aprenda a profundizar y a vivir su fe cada día.

FE: Aplicación y ejercicios
Profundice y viva cada día su fe

Su decisión de fe hoy

¿Dónde se encuentra respecto a su fe hoy? Hágase estas tres preguntas:

1. *¿Ya tomé la decisión de profundizar y vivir mi fe cada día?*
2. *De ser así, ¿cuándo tomé esa decisión?*
3. *¿Qué decidí con exactitud? (Escríbalo aquí).*

____

____

____

____

____

La disciplina de su fe diaria

Basado en la decisión que tomó en cuanto a la fe, ¿cuál es la disciplina que debe practicar *hoy y cada día* a fin de lograr el éxito? Escríbalo aquí.

____

____

____

____

____

Compensado por el ayer

Si necesita alguna ayuda para tomar la decisión adecuada sobre su fe y para desarrollar la disciplina diaria de vivirla, haga los siguientes ejercicios:

1. *¿Cuál ha sido su actitud hacia su fe hasta ahora? ¿Su método ha sido pasarla por alto, malentenderla, desecharla, combatirla o darle largas? Trate de comprender sus barreras personales para la fe. ¿Qué debe hacer para eliminarlas a fin de que logre poner su fe en Dios?*

2. *A veces cuando las personas se franquean para buscar la verdad espiritual, pueden volver la vista atrás en sus vidas y ver la mano de Dios en acción. Piense en su propia vida. ¿Ha habido épocas cuando Dios quizá estuviera tratando de captar su atención? ¿Fueron tiempos en los que parecía estar protegido del mal a pesar de sus acciones? Pídale a Dios que le revele la búsqueda de usted en su vida.*

3. *Si una vez aceptó la fe, pero permitió que no prosperara, quizá se deba a que no la profundizó antes del tiempo de prueba. Regrese a sus raíces espirituales y haga alguna exploración. Abórdela de nuevo. Estudie la Biblia y aprenda ahora que la descuidó en ese entonces. Traiga a Dios «al cuadro».*

4. *Busque personas de fe que respete. Converse con ellas sobre sus creencias. Pídales que le recomienden libros y casetes para su crecimiento. E infórmese dónde están conectadas en lo espiritual a fin de que usted pueda encontrar una comunidad de creyentes con los que pueda conectarse.*

Anticípese al mañana

Pase algún tiempo pensando en cómo su decisión respecto a la fe y la disciplina diaria que surge de ella influirán de manera positiva en el futuro. ¿Cuáles serán los beneficios acumulados? Anótelos aquí.

____

____

____

____

____

____

Guarde lo que ha escrito como un recordatorio constante porque...
La reflexión de hoy motiva su disciplina cada día, y
La disciplina de cada día aprovecha al máximo su decisión de ayer.

CAPÍTULO 11

Las **RELACIONES** de hoy me dan satisfacción

Cuando Armand Hammer, presidente de Petróleo Occidental falleció en diciembre de 1990, era una leyenda. En sus noventa y dos años de vida, hizo las cosas con las que las personas solo alcanzan a soñar. Se convirtió en un empresario internacional de éxito, una persona de influencia de los presidentes y hombres de estado, y un filántropo generoso y benefactor de las artes. La revista *USA Today* lo llamó «un gigante del capitalismo y confidente de líderes mundiales», y «un extravagante cruzado por la paz mundial y la cura del cáncer»[1]. Un artículo en el diario *Los Angeles Times* declaró:

> El multimillonario industrial que forjó un flamante camino en su colorida y variada carrera. Una figura pública segura con la realeza, jefes de estado, los ricos y famosos, provocaba controversia no solo entre sus fervientes admiradores de su aguda inteligencia y atrevidas estrategias, sino entre los mordaces críticos que cuestionaban su ética y poderoso ego. Un hombre de inmensa riqueza, donaba a escuelas, museos y centros de investigación del cáncer con regalos que ascendían a decenas de millones de dólares[2].

La mayoría de los reporteros citaban sus mucho logros: amasar su primer millón de dólares a los veintiún años de edad, proveer ayuda humanitaria y alivio de la hambruna a la Rusia Soviética en 1921, mejorar las relaciones Estados Unidos-Soviéticas, y recibir numerosos y prestigiosos premios otorgados por más de una docena de países.

Las biografías escritas acerca de Hammer antes de su muerte en 1990, lo describen en términos brillantes. La historia cuenta que salvó la compañía farmacéutica de su padre mientras estaba aún en la facultad de medicina, que viajó a la Unión Soviética a los veinte años, hizo enormes cantidades de dinero en negocios allí, compró y amasó una enorme e inestimable colección de arte y tesoros zaristas, e hizo fortunas vendiéndola en Estados Unidos. Luego siguió con la compra de la pequeña y tambaleante Corporación Occidental de Petróleo, convirtiéndola en una organización multimillonaria. La mayoría de las personas creen que era un genio del negocio. Sin embargo, después que murió, la verdad salió a la luz.

Relaciones públicas por encima de relaciones humanas

La imagen de Armand Hammer fue el resultado de una cuidadosa campaña creada acerca de sus relaciones públicas, que se extendió durante siete décadas. Él inventaba mucha de su «historia» personal. Controlaba de continuo la información acerca de él, contrataba escritores para que crearan autobiografías ficticias de su vida, y hasta creó una compañía, Producciones Armand Hammer, cuya misión era hacer películas que lo promovieran a él. Todos estos esfuerzos se tomaron para camuflar un hombre codicioso y engañoso que usaba a las personas como objetos y luego las tiraba como si fueran basura cuando terminaba con ellas.

El científico especializado en política, educado en Harvard y autor Edward Jay Epstein publicó un libro que revelaba la verdadera historia de Hammer y que tituló *Dossier: The Secret History of Armand Hammer.* Hammer no se hizo millonario a los veinte años. Ni fue coleccionista de arte en Rusia. Quería hacer fortunas en el negocio, pero siempre estaba endeudado y se mantenía con las concesiones de trabajo que le otorgaba el gobierno y el lavado de dinero para los soviéticos a fin de que lograran financiar a sus agentes secretos. Cuando los funcionarios soviéticos necesitaban a alguien para descargar los

tesoros de arte confiscados al principio de la revolución, buscaban a Hammer. Él inventó la historia de su primer millón para explicar cómo obtuvo el arte y los tesoros. Al ir vendiendo los objetos en Estados Unidos, recibía un porcentaje, pero la mayoría de los fondos se enviaba a los soviéticos[3].

En realidad, Hammer nunca tuvo mucho dinero, hasta que se casó con su segunda esposa. Su primera esposa, Olga, y él se casaron en Rusia en 1928. Cuando la conoció en 1925, estaba casada con otro, pero Hammer la convenció enseguida de que se divorciara de su esposo. En 1929 tuvieron un hijo, Julián. Entonces cuando las aspiraciones de Hammer aumentaron y Olga no encajaba en la imagen que quería proyectar, se fue en busca de otra esposa. Comenzó a cortejar a Ángela Carey Zevely, una persona de la alta sociedad, cuya familia pertenecía al círculo de los Roosevelt. En 1943, tres semanas después de su divorcio con Olga, se casó con Ángela. Usó su dinero y conexiones políticas para conseguir una concesión del gobierno con el propósito de fabricar licor para el consumo general, en un tiempo en que la mayoría de las destilerías estaban obligadas a producir materiales que aportaran a los esfuerzos de la guerra. La aventura dio mucha ganancia, pero también incurrió en muchas deudas.

Para la década de 1950, Ángela ya había servido para su propósito y Hammer estaba preparado para buscarse otra esposa. Pronto encontró a Frances Tolman, una viuda cuyo marido le había dejado ocho millones de dólares. Ya le había prometido a su amante, Bettye Jane Murphy, que se casaría con ella cuando se divorciara de Ángela, pero se echó atrás en su promesa, a pesar de que Bettye esperaba un hijo que Hammer decía querer. La embarcó para México, arregló un matrimonio falso para ella con otro hombre de modo que no escribieran su nombre en el certificado de matrimonio, y le hizo prometer que no le diría al niño que él era su padre. Mientras tanto, cuando finalizó el divorcio en 1956, se casó con Frances. Luego procedió a darle dinero

a sus compañías para que salieran de sus deudas. También compró acciones en la Corporación Occidental de Petróleo.

Un nuevo papel

No le llevó mucho tiempo a Hammer convertirse en presidente de Occidental. Ya se había construido su reputación (falsa) como gran empresario. Su inclinación hacia la publicidad y mensaje exagerado subieron el valor de las acciones de la compañía. Luego usó las acciones infladas para comprar otras compañías. A fin de mantener un control absoluto de la compañía, ya que solo era dueño de diez por ciento de las acciones, forzó a los miembros de la junta directiva de Occidental que le dieran cartas sin fechar de renuncia, ya firmadas. De este modo, evitaba que votaran en su contra[4]. Cuando vio el potencial para un contrato lucrativo de petróleo en Libia, sobornó su participación en él.

Mientras tanto, usaba a Occidental como su cuenta bancaria personal. Al final, solo tenía uno por ciento de las acciones de Occidental, pero como era el presidente de la compañía, usó sus recursos para financiar sus actividades filantrópicas, pagar sus fiestas, sus abogados y guardaespaldas personales, y proveerle de un jet privado, un Boeing 727[5].

La misma vieja historia

Al parecer, Hammer arruinó cada puente de relaciones que construyera alguna vez. No tenía ningún amigo en Occidental; «despedía a sus ejecutivos más importantes como si fueran cadetes»[6]. Permitió que su padre fuera a la prisión en su lugar (el viejo doctor aceptó la culpa de un aborto que realizó Hammer y terminó con la muerte de la mujer). Descuidó a su único hijo, pagándole a veces para que se mantuviera fuera del ojo público y forzándole a hacer una cita a fin de hablar con él por teléfono. Se escondió de su otra hija, ilegítima, Victoria. Dejó una estela de matrimonios destruidos. Aun su última esposa, Frances, le dio a sus parientes evidencia antes de morir, para que lo

pudieran demandar por estafarla en cuatrocientos millones de dólares. Y Hammer coleccionó, desechó y pagó (con fondos de Occidental) varias amantes a lo largo de los años.

Hammer se ganó la antipatía de las familias de sus dos hermanos también. En 1970, cuando falleció la esposa de su hermano Harry, la familia de ella le pidió a Hammer que les diera la vieja granja en Vicksburg, Misisipí, que había pertenecido a su familia por seis generaciones. En su lugar, Hammer se la vendió a un extraño por veintidós mil dólares[7]. Y en 1985, cuando murió su hermano Víctor, Hammer completó una demanda de seiscientos sesenta y siete mil dólares contra los setecientos mil dólares de la herencia, en vez de dárselo a los hijos de Víctor y a su esposa, ya confinada en un asilo de ancianos. Hammer abandonó la demanda para evitar la publicidad solo cuando una de las hijas de Víctor dijo que haría público el caso.

No es de sorprenderse que cuando se llevó a cabo el funeral de Hammer, el 13 de diciembre de 1990, había poca asistencia. Su hijo, Julián, no asistió. Ni lo hicieron las familias de sus dos hermanos. Su chofer, su enfermero y otros empleados personales llevaron el féretro.

Más que cualquier otra cosa, Hammer quiso construir y proteger su reputación. Epstein describe a Hammer como «un presumido amedrentador con un ego como el de un camión Mack, cuya meta principal fue aprovechar su genio para los negocios (que por cierto tenía) en un Premio Nobel (que, por el prestigio del premio, nunca se le otorgó). Su carrera como humanitario [...] fue estridente, insustancial y basada en la exageración»[8].

Al final, Hammer no tenía nada. No tenía la inmensa fortuna que todos esperaban. En el primer año de su muerte, más de cien instituciones benéficas, museos, familiares y otros individuos habían hecho demandas sobre su patrimonio. (En público prometía grandes sumas de dinero a organizaciones de caridad, pero no cumplió muchas de esas promesas). A los pocos días de su muerte, Petróleo Occidental se distanció de él. (La página Web de la compañía ni siquiera lo menciona

en su historia). Su familia estaba destrozada (no que le afectara). Y su imagen preciosa arruinada. Cuando se desclasificaron documentos en Rusia luego de la caída de la Unión Soviética, su papel secreto en el espionaje soviético salió a la luz.

Por qué las relaciones importan hoy

Armand Hammer mostró un apetito insaciable hasta su muerte a los noventa y dos años de edad. Es difícil saber qué lo alimentaba, pero sospecho que la ausencia de relaciones satisfactorias en su vida quizá contribuyera a esto. De algún modo, parecía desconocer algunas verdades clave sobre las relaciones:

LAS MAYORES EXPERIENCIAS DE LA VIDA INVOLUCRAN A OTRAS PERSONAS

En *Las 17 cualidades esenciales de un jugador en equipo*, la Ley de Significación dice: «Uno es un número demasiado pequeño para lograr grandeza»[9]. Todos los logros significativos en la historia de la humanidad han sido posibles por equipos de personas. Tendemos a reverenciar a fuertes individualistas, pero no existen los Rambo ni los Llaneros Solitarios en la vida real que hagan grandes logros por su cuenta. Esa verdad se puede aplicar a un nivel personal también. La mayoría de los grandes momentos, los que resuenan en nuestros corazones y mentes, involucran a otras personas. Rara vez experimentamos estos momentos solos. Y aun cuando lo hacemos, nuestra primera inclinación es contárselo a otros.

Haga memoria de las experiencias más importantes de su vida, las cimas más altas, las mayores victorias y los obstáculos más desalentadores de vencer. ¿Cuántas de estas le ocurrieron a solas? Apuesto que fueron muy pocas. Cuando comprende que estar conectado a otros es una de las mayores alegrías que existen, se dará cuenta que lo mejor de la vida viene cuando inicia relaciones sólidas e invierte en ellas.

DISFRUTARÁ MÁS LA VIDA SI LE AGRADAN LAS PERSONAS

De las personas que conoce, ¿quiénes parecen divertirse más? Piénselo un momento. ¿Las describiría como negativas, desconfiadas, ariscas y antisociales? ¡Por supuesto que no! ¿Cuándo conoció a una persona con algunas de estas características que amaba la vida y se divirtiera? Los avaros de la vida no disfrutan mucho de ninguna cosa. Por otro lado, las personas que aman a personas casi siempre la pasan bien. Si le agrada la gente, no importa a dónde vaya, encontrará a un amigo.

LLEGARÁ MÁS LEJOS SI LE AGRADA A LAS PERSONAS

El consultor John Luther observa: «Ni el talento natural, ni la inteligencia, ni una educación maravillosa garantizan el éxito. Se requiere otra cosa: la sensibilidad de entender lo que las otras personas quieren y la disposición de dárselo. El éxito en la vida depende de agradar a los demás. Nadie va a ganar fama, reconocimiento ni promoción solo porque piense que se lo merece. Alguien más tiene que pensar también lo mismo».

Hay un viejo dicho en ventas que dice: Si todas las cosas son iguales, gana la persona amable. No obstante, si todas las cosas no son iguales, todavía gana la persona amable. No hay suplente para la capacidad de hacer relaciones cuando se trata de avanzar en cualquier aspecto de la vida. Las personas que se distancian de los demás la pasan mal. He aquí el porqué:

> Si todas las cosas son iguales, la persona amable gana. No obstante, si todas las cosas no son iguales, la persona amable todavía gana.

- Cuando las personas no lo quieren... tratarán de herirlo.
- Si no lo pueden herir... no lo ayudarán.
- Si *tienen* que ayudarle... no esperarán que tenga éxito.
- Cuando esperan que no tenga éxito... las victorias de la vida parecen huecas.

> «Las relaciones nos ayudan a definir lo que somos y lo que podemos llegar a ser. Casi todos nosotros podemos hallar nuestro éxito en las relaciones importantes».
>
> DONALD O. CLIFTON y PAULA NELSON

Donald O. Clifton y Paula Nelson, autores de *Soar with Your Strengths*, dicen: «Las relaciones nos ayudan a definir lo que somos y lo que podemos llegar a ser. Casi todos nosotros podemos hallar nuestro éxito en las relaciones importantes»[10]. ¿Cuántas relaciones importantes ha tenido con personas que *no* le agradan?

LAS PERSONAS SON EL VALOR MÁS APRECIABLE DE CUALQUIER ORGANIZACIÓN

Existen numerosos motivos personales para cultivar relaciones positivas, pero también existen otros motivos prácticos. Cualquier organización que tiene éxito lo hace por su gente. No importa si es un negocio, un equipo deportivo, la iglesia o la sociedad. Desde el punto de vista organizativo, vive o muere con su gente. Por esto Jim Collins, autor del libro *From Good to Great*, escribe acerca de la importancia de reclutar o, como señala, de subir al autobús a las personas indicadas.

Estudie cualquier organización de éxito y comprobará que valora a su gente. Fred Smith de FedEx dice: «Federal Express, desde sus comienzos, ha puesto a su gente primero, tanto porque es bueno hacerlo y porque es un buen negocio también. Nuestra filosofía como corporación está escrita en forma clara y concisa: Personas –Servicio–Ganancias». Aprecie a su gente como sus grandes valores, y ellos incrementarán en valor continuamente.

Tome la decisión de iniciar e invertir en relaciones sólidas cada día

Cuando estaba en la universidad en 1965, tomé una clase de sicología con el doctor Van Hoose. Un día mientras daba su conferencia, dijo algo que captó mi atención. «Si tienes un verdadero amigo en la vida, eres muy afortunado. Si tienes dos verdaderos amigos, es inusitado en gran medida». Estaba perplejo. Como estudiante sanguíneo, creía que todos tenían muchos amigos. A pesar de que el doctor Van Hoose definió las amistades como relaciones caracterizadas por amor incondicional, todavía estaba pasmado.

Las relaciones siempre habían sido importantes para mí, y había desarrollado buenas habilidades para tratar con personas desde temprana edad. Cuando era adolescente, mi padre me alentó a leer *How to Win Friends and Influence People*, de Dale Carnegie. Siempre recuerdo el consejo que el maestro de relaciones dio en su libro: «A fin de tener amigos, uno debe ser antes amigable»[11]. Ya había adoptado esas recomendaciones, pero luego de escuchar las palabras de mi profesor de sicología, decidí ser más intencional y llevar las relaciones a un nuevo nivel en mi vida. Entonces tomé esta decisión relacional: ***Iniciaré e invertiré en relaciones con otros.***

Creo que muchas personas no asumen la responsabilidad de las relaciones en sus vidas. Solo permiten que las cosas sucedan en vez de ser intencionales con la relación. Sin embargo, para tener relaciones sólidas que traigan satisfacción, debe cambiar la forma de pensar respecto a los demás. Aquí tiene algunos métodos para hacer esto:

TENGA EN ALTA ESTIMA A LAS PERSONAS

Enfréntelo, si no le importan las personas, es poco probable que forjar buenas relaciones sea una prioridad en tu vida. Mi amigo Ken Blanchard, autor de *¡Bien hecho!* y *Raving Fans*, bromea acerca de que el Departamento de Vehículos evidentemente busca y contrata a personas que odian a las personas. Cuando uno va a sacar su licencia de conducir, espera que le traten de mala manera. Lo que dijera el que fuera en cierta ocasión vendedor del año,

> «Usted no puede lograr que otro colega se sienta importante en su presencia, si en secreto siente que es un don nadie».
>
> LES GIBLIN

Les Giblin, es cierto: «Usted no puede lograr que otro colega se sienta importante en su presencia, si en secreto siente que es un don nadie».

La solución es adjudicarles un alto valor a las personas. Espere lo mejor de todos. Dé por hecho que la motivación de las personas es buena, salvo que prueben lo contrario. Valórelos en sus mejores momentos. Y bríndeles su amistad en vez de pedir la suya. A fin de cuentas, esa será su decisión.

APRENDA A ENTENDER A LAS PERSONAS

Tom Peters y Nancy Austin, autores de *A Passion for Excellence*, afirman que «el problema número uno de la productividad administrativa en Estados Unidos es, dicho con bastante sencillez, que los gerentes pierden el contacto con su gente y con sus clientes»[12]. Creo que una posible explicación es que algunos gerentes no valoran a las personas. Sin embargo, no siempre es verdad. Muchas personas se interesan por otros, pero siguen fuera de contacto. En esos casos, creo que el problema es que no entienden a las personas.

> «El problema número uno de la productividad administrativa en Estados Unidos es, dicho con bastante sencillez, que los gerentes pierden el contacto con su gente y con sus clientes».
>
> TOM PETERS Y NANCY AUSTIN

Si desea mejorar su entendimiento de la gente a fin de forjar relaciones positivas, tenga en mente las siguientes verdades sobre los individuos, y proceda a tender un puente en la brecha que a menudo se produce por ellas:

- Las personas son inseguras... bríndeles confianza.
- Las personas quieren sentirse especiales... elógielas con sinceridad.
- Las personas desean un futuro mejor... muéstreles esperanza.
- Las personas necesitan que las comprendan... escúchelas.
- Las personas son egoístas... hable a sus necesidades primero.
- Las personas se deprimen... aliéntelas.
- Las personas quieren asociarse con el éxito... ayúdeles a ganar.

Cuando entiende a las personas, no toma en cuenta sus defectos en lo personal y las ayuda a tener éxito, echa los cimientos para buenas relaciones.

RESPETE MUCHO A LOS DEMÁS, PERO ESPERE GANARSE ESE RESPETO DE OTROS

Un día, un hombre que llegaba al aeropuerto vio a un empresario bien vestido que le gritaba a un maletero por la manera que manipulaba su equipaje. Mientras más irritado se ponía el hombre de negocios, más calmado y profesional parecía el maletero. Cuando se fue el hombre abusivo, el primer hombre lo elogió por su moderación. «Ah, no fue nada», dijo el maletero. «¿Sabe?, el hombre va para Miami, pero su equipaje... esos van para Kalamazoo». Las personas que le faltan el respeto a otros siempre hieren sus relaciones, y a menudo cosechan otras consecuencias negativas.

Creo que cada ser humano merece que lo traten con respeto porque todos tienen valor. También he observado que respetar primero a las personas es una de las maneras más *eficaces* de interacción con otros. Sin embargo, esto no implica que se pueda exigir respeto como respuesta. Hay que ganárselo. Si nos respetamos a nosotros mismos, respetamos a otros y damos muestras de ser competentes, casi siempre nos respetarán los demás. Si todos trataran a sus semejantes con respeto, el mundo sería un mejor lugar.

COMPROMÉTASE A TENER EN ALTA ESTIMA A OTROS

El predicador inglés del siglo diecinueve, Charles Spurgeon, aconsejó: «Grabe su nombre en el corazón y no en el mármol». La mejor manera de hacer esto es dándoles valor a otros. Haga esto...

> «Grabe su nombre en los corazones y no en el mármol».
>
> CHARLES SPURGEON

- Busque la habilidad en otros.

- Ayude a otros a descubrir su habilidad.
- Ayude a otros a desarrollar su habilidad.

Algunas personas se aproximan a cada interacción con los otros como una transacción. Están dispuestos a agregarle valor, solo si esperan recibir algo a cambio. Si quiere hacer de las relaciones una prioridad, debe revisar sus motivaciones para estar seguro de que no está tratando de manipular a otros a fin de obtener un beneficio personal.

Para asegurarse de que sus motivaciones sean las adecuadas, tome el consejo de Leo Buscaglia, quien escribió *Loving Each Other*. «Siempre comience una relación preguntándose: ¿Tengo motivos ulteriores por los cuales quererme relacionar con esta persona? ¿Mi interés por ella es incondicional? ¿Estoy tratando de escapar de algo? ¿Estoy planeando cambiar a esa persona? ¿Necesito que esta persona me ayude a resolver una deficiencia mía? Si su respuesta a alguna de estas preguntas es "sí", deje a la persona. Estará mejor sin usted»[13].

Control de las disciplinas de forjar relaciones

Creo que muchas veces damos por sentadas las relaciones. Debido a esto, no siempre le prestamos la atención que merecen ni requieren. Aun así, las buenas relaciones requieren mucho esfuerzo. A fin de mantenerme por el buen camino respecto a mis relaciones, y asegurarme de estar invirtiendo en ellas lo que hace falta para que tengan éxito, practico esta disciplina: ***Cada día hago el esfuerzo consciente de depositar buena voluntad en mis relaciones con otros.***

Esto significa que doy más de lo que espero recibir, amo a otros de manera incondicional, busco la forma de agregarle valor a los demás y traigo gozo a las relaciones que tengo en mucha estima. Todas las tardes evalúo esta esfera de mi vida preguntándome: «¿He sido considerado con las personas hoy? ¿Expresarían gozo por haber pasado tiempo conmigo?». Si la respuesta es sí, he hecho mi parte.

Si desea mejorar sus relaciones mediante sus acciones cotidianas, haga lo siguiente:

PONGA A OTROS PRIMERO

La mejor manera de comenzar con el pie derecho es poniendo a los otros primero. El modo más básico de hacer esto es practicando la Regla de Oro: Haga con los demás como le gustaría que hagan con usted. Si lleva esto a todas sus relaciones con otros, no se podrá equivocar. Con todo, también hay otros modos de mostrarles a las personas que son importantes y que se interesa en su bienestar: Ande despacio entre la gente, recuerde sus nombres, sonríale a todos y apresúrese para ofrecer ayuda. A las personas no les interesa saber cuánto sabe hasta que saben cuánto le interesan.

NO CARGUE BAGAJE EMOCIONAL

Pocas cosas pesan tanto en la vida de las personas como las viejas heridas y las ofensas que se cargan día tras día. Si quiere disfrutar de su tiempo con otras personas, debe deshacerse de este tipo de cosas. No puede mantener los tantos de todos los males y esperar que las relaciones sean buenas. Si alguien le ha lastimado y necesita poner las cartas sobre la mesa, hágalo enseguida. Resuélvalo y continúe. Si no vale la pena hablar del asunto, olvídelo y siga adelante.

INVIERTA TIEMPO EN SUS RELACIONES MÁS VALIOSAS

La mayoría de las personas invierten sus energías relacionales por orden de aparición. El primero que aparece recibe la atención y consume el tiempo además de la energía relacional. Por eso los estridentes en lugar de tener alta productividad consumen tanta atención y por qué a tantas personas no les quedan nada que dar cuando llegan a casa del trabajo. Como ya leyó el capítulo sobre la familia, sabe que creo que la familia brinda la relación más valiosa en su vida. Debe estar en primer lugar al planificar la inversión de su tiempo. Después

deberían seguir las relaciones más importantes. Es cuestión de practicar buenas prioridades.

Sirva a otros con gusto

Una vez escuché cómo un ejecutivo de una compañía aérea explicaba lo difícil que era contratar y preparar personas para esta industria. Dijo que el servicio es la única cosa que tienen que vender, pero es lo más duro de enseñar porque nadie quiere que lo consideren sirviente.

Helen Keller dijo: «La vida es un negocio apasionante y lo más apasionante es cuando vivimos por otros». Creo que esto es verdad. Mientras más vivo, más convencido estoy de que agregarle valor a los demás es la mayor cosa que podemos hacer en esta vida. Debido a esto, cuando sirvo, trato de hacerlo con mucha alegría y con gran impacto.

> «La vida es un negocio apasionante y lo más apasionante es cuando vivimos por otros».
> HELEN KELLER

Exprese a menudo amor y reconocimiento

Después de mi ataque cardíaco, muchas personas me preguntaban: «¿Cuál fue su emoción dominante? ¿Fue temor, pánico, preguntas?». Mi respuesta sorprendió a muchos. Es más, me sorprendió a mí. Fue amor. Más que cualquier otra cosa, en esos momentos de dolor, cuando no estaba seguro de si viviría o moriría, quería decirles a las personas más cercanas a mí cuánto las amaba: mi familia, las personas que trabajan conmigo, amigos de muchos años. Aprendí que uno no puede decirles a las personas cuánto las amamos muy a menudo.

Creo que muchas personas creen que la mejor manera en que pueden ayudar a otros es criticándolas, a fin de darles el beneficio de su «sabiduría». No estoy de acuerdo. La mejor manera de ayudar a las personas es ver lo mejor que hay en ellas. Quiero alentar a cada persona que conozco. Quiero que sepan el bien que encuentro en ellas. Practico el principio 101%. Busco la cosa que admiro en ellos y les doy 100% de aliento. Me ayuda a quererles. Me ayuda a quererme a mí. ¿Qué cosa podría ser mejor para comenzar una relación?

> La mejor manera de ayudar a las personas es ver lo mejor que hay en ellas.

Reflexiones sobre las relaciones

A medida que envejezco, lo que más aprecio son mis relaciones. He sido muy afortunado en esta esfera de mi vida por mucho tiempo. Durante un período de dos años, cuando tenía veintitantos años, fui testigo en ocho casamientos. No puedo contar el número de amigos que tengo. Disfruto de un matrimonio genial. He construido relaciones que han durado por décadas. Cada semana mi asistente recibe una llamada de alguien que se describe como mi «mejor amigo». Y todos los días recibo correos electrónicos de personas que amo. Al mirar atrás, me doy cuenta de que:

En mis veinte...	Mis relaciones llenaban mis días de alegría.
En mis treinta...	Mis relaciones me daban sabiduría y comprensión.
En mis cuarenta...	Mis relaciones me elevaban a un nivel más alto.
En mis cincuenta...	Mis relaciones me brindan recuerdos maravillosos.

Mis mejores momentos y recuerdos están llenos de personas que significan mucho para mí. A veces pienso que la inscripción en mi lápida debería decir:

John Maxwell
Él fue mi amigo

Lo digo en broma porque conozco muchas personas. No obstante, si supiera que otros me describirían como su amigo, estaría contento. Un ejecutivo dijo una vez: «Se está solo en la cumbre». A lo que otra

persona diría: «¡Se está solo en el valle también!». Mi sugerencia es que se ponga en el lugar de los demás porque ninguna otra cosa en la vida es tan satisfactoria como las relaciones que cultivamos.

Mi modelo, mi mentor, mi amigo

Mientras estaba sentado escribiendo este capítulo, me puse a pensar en las relaciones que más valoro en la vida. Y me pregunté: «Fuera de mi familia, ¿qué relación ha sido la más impactante y satisfactoria?». Muy pronto vino a mi mente un nombre. La persona que ha sido el mentor más influyente en mi vida, luego de mi padre, es el doctor Bill Bright, fundador de la Cruzada Estudiantil y Profesional para Cristo.

¿Alguna vez le acompañó y le prestó interés una persona mayor, más veloz y mejor que usted? Eso es lo que hizo el doctor Bill Bright por mí. En mis círculos era una leyenda. Es lo que llamo un líder de nivel cinco, alguien que es mayor que la vida; un líder que las personas siguen por ser quién es y por lo que representa. En la década del cincuenta, junto a su esposa, Vonnette, declararon que se harían esclavos por causa de su fe. Y lo han cumplido. Su organización mundial tiene casi trece mil empleados y más de diez mil voluntarios preparados. Lo galardonaron con el Premio Templeton por el avance de la religión. Billy Graham lo llamó «un hombre cuya sinceridad e integridad y devoción a nuestro Señor ha sido de inspiración y bendición para mi vida desde los primeros días de mi ministerio»[14].

Veinte años atrás, Bill me tomó bajo sus alas y fue mi mentor. Siempre me dedicaba tiempo. Cuando tenía preguntas respecto a la conducción, me las respondía con amabilidad. Se transformó en un modelo de liderazgo de visión para mí, desafiándome a pensar en grande, a llegar más lejos, a dar más de mí mismo. Aun así, también era mi amigo. Me amó y me dio sin esperar en lo absoluto nada a cambio.

Una manera de decir gracias

En el año 2001 tuve el privilegio de honrarlo en una de nuestras conferencias con el Premio Catalizador por sus logros a través de toda su vida, por ser «un líder, un pionero, un mentor y un amigo de líderes durante cincuenta años». Lo recibió con mucha cortesía; recibió tantos premios durante las décadas que es probable que no le significaran mucho. Sin embargo, para mí fue algo especial. En especial desde que supe que se estaba muriendo.

Durante la ceremonia, leí una carta que le había escrito y enviado a Bill luego de enterarme que le habían diagnosticado fibrosis pulmonar. Recuerdo haberla escrito a bordo de un avión y que no podía parar de llorar. Me dio vergüenza cuando las aeromozas me preguntaron si estaba bien. Quería que Bill supiera lo que él significaba para mí. En parte, la carta decía:

> Bill, el mayor depósito que has realizado en mi vida fue tu interés personal en mí. A menudo me llamaste con afecto: «Mi querido John». Esas palabras siempre han conmovido mi corazón. Fue por creer en mí que me ubicaste en un programa de una conferencia en 1983. Y mientras estaba sentado al lado de Lloyd Ogilvie, Ray Stedman, Chuck Swindoll, John Stott, Chuck Colson y tú, me di cuenta de que para este chico de treinta y siete años de edad era más de lo que podía comprender. ¿Por qué me escogerías a mí de un grupo de líderes en Corea del Sur y me pidieras que viajara en tu auto en la caravana [...]? Tú me honraste cuando me pediste que hablara en tu conferencia internacional. Me elevaste al más alto nivel cuando escribiste un capítulo en mi libro de compañeros de oración. A través de los años, me he beneficiado con tus notas, llamadas telefónicas y aliento personal. Sin embargo, mi gran momento contigo fue después de un almuerzo a finales de los años ochenta cuando sentía la carga del liderazgo y tú me pediste que me arrodillara a tu lado. Ese día, arrodillado junto a ti, me impusiste tus manos y oraste para que Dios me fortaleciera. Nos abrazamos y Dios contestó tu oración.

Lo que resulta tan notable es que Bill vació su vida en la de cientos y miles de otros, así como lo hizo conmigo.

En marzo de 2003, me sorprendí al recibir una nota de Bill. Me invitaba a ocupar su lugar como presidente de la Red Global de Pastores, una organización que él fundó para equipar a líderes de todas partes del mundo. Dijo: «Me gustaría impartir sobre ti un manto de liderazgo mundial a fin de tocar y preparar a más de diez millones de pastores en los próximos diez años. Mi deseo es que Dios te catapulte más de lo que alguna vez hayas soñado como posible en tu vida». Fue un gran privilegio. No solo me daba una oportunidad de ser determinante en las vidas de tantas personas, sino que me daba una oportunidad de corresponder por todo lo que él me había dado a mí.

El 19 de julio de 2003, Bill Bright murió. Estoy agradecido por haberle visto seis días antes de su fallecimiento, y de haberme podido despedir. Lo extrañaré. Aun así, con su muerte, la emoción abrumadora que siento no es tristeza. Es satisfacción. La relación que tuve con él es uno de los grandes gozos de mi vida. Y recuerdo las palabras que mi profesor de sicología, el doctor David Van Hoose, dijo cuatro décadas atrás: «Si tienes un verdadero amigo en la vida, eres muy afortunado». Sé con certeza que soy muy afortunado.

RELACIONES: APLICACIÓN Y EJERCICIOS
INICIE E INVIERTA CADA DÍA EN RELACIONES SÓLIDAS

Su decisión de relación hoy

¿Dónde se encuentra respecto a sus relaciones hoy? Hágase estas tres preguntas:

1. *¿Ya tomé la decisión de iniciar e invertir en relaciones sólidas cada día?*
2. *De ser así, ¿cuándo tomé esa decisión?*
3. *¿Qué decidí con exactitud? (Escríbalo aquí).*

____
____
____
____
____
____

La disciplina de su relación diaria

Basado en la decisión que tomó en cuanto a las relaciones, ¿cuál es la disciplina que debe practicar *hoy y cada día* a fin de lograr el éxito? Escríbalo aquí.

____
____
____
____
____
____

Compensado por el ayer

Si necesita alguna ayuda para hacer el compromiso de desarrollar buenas relaciones y practicar la disciplina diaria de vivirlas, haga los siguientes ejercicios:

1. *¿Cuál es su inclinación natural en lo que respecta a lidiar con personas? Cuando está tratando de terminar una tarea o enfrentar un reto, ¿qué es lo más importante para usted: la situación o las personas involucradas? Si tiende a poner su agenda antes que a las personas, necesita aprender a darles a las personas un mayor valor. Empiece a hacerlo una práctica preguntarse: «¿Cómo influirá en otros?», cada vez que comience un nuevo proyecto o tome decisiones importantes. (Si es* demasiado *centrado en las tareas, haga de la pregunta parte de su agenda). Luego explore el factor de las personas en su mente y manténgalas en primer lugar a medida que investiga las maneras de cumplir sus metas.*

2. *Tome medidas a fin de comprender e interactuar mejor con las personas importantes en su vida basado en estas siete observaciones:*

Característica	Acción
1. Inseguridad	Darles confianza
2. Deseo de sentirse especial	Elogiarlos con sinceridad
3. Deseo por un mejor futuro	Mostrarles esperanza
4. Necesidad de comprensión	Escucharlos
5. Egoísmo	Hablar primero de sus necesidades
6. Estar emocionalmente deprimido	Animarlos
7. Desear el éxito	Ayudarlos a ganar

Escoja a alguien nuevo cada semana a fin de invertir con el uso de esta estrategia.

3. *Comience a escribir notas a las personas importantes en su vida que expresen su amor y aprecio por ellas. Cuando era pastor, acostumbraba a pedirle a mi personal que dedicara tiempo cada lunes para escribir notas a las personas. Muchos de ellos lo siguen haciendo.*

4. *Empiece a valorar a las personas con toda intención. Conviértase en mentor de alguien al que le vea gran potencial. Comience a hacer lo siguiente:*
   - ***Busque habilidad en ellos.***
   - ***Ayúdelos a descubrir sus habilidades.***
   - ***Ayúdelos a desarrollar sus habilidades.***

5. *La empresa Xerox hizo cierta investigación y descubrió que los clientes «satisfechos por completo» eran seis veces más propensos a volver a comprar productos Xerox durante el próximo año y la mitad menos de los clientes que solo se describieron como «satisfechos»[15]. En los negocios, realizar bien el trabajo a menudo no basta para tener éxito. Tiene que forjar relaciones. En su carrera o profesión, ¿qué puede mejorar sus relaciones con sus clientes, compradores o empleados? Comience a hacerlo hoy.*

Anticípese al mañana

Pase algún tiempo pensando en cómo su decisión de desarrollar relaciones y la requerida disciplina diaria para mantenerlas influirán de manera positiva en el futuro. ¿Cuáles serán los beneficios acumulados? Anótelos aquí.

____

____

____

____

____

____

Guarde lo que ha escrito como un recordatorio constante porque...
La reflexión de hoy motiva su disciplina cada día, y
La disciplina de cada día aprovecha al máximo su decisión de ayer.

CAPÍTULO 12

La GENEROSIDAD de hoy me da trascendencia

Si sus ingresos se duplicaran de hoy para mañana, ¿cuánto dinero regalaría? ¿Qué pasaría si su capital de repente fuera superior a los cien millones de dólares? ¿Qué pasaría si se convirtiera en la persona más rica del mundo? ¿Cuán generoso piensa que sería? Estas son las preguntas que podría haberle hecho al magnate J. Paul Getty que fuera en su momento el hombre más rico del mundo, aunque no creo que le hubiesen gustado sus respuestas.

Getty nació en Minnesota en 1892. Luego de graduarse en la universidad de Oxford de Inglaterra en 1913, trabajó con su padre en el negocio del petróleo. Durante los veranos mientras estaba en la escuela, trabajaba en los campos petroleros de Oklahoma como peón. Cuando regresó después de su graduación, fue como perforador experimental de petróleo. A los veintitrés años de edad se convirtió en millonario.

Getty siguió cimentando su fortuna. Adquirió otras compañías petroleras. Invirtió en bienes y raíces y compró una tercera parte de los intereses de la compañía de su padre. A finales de la década del cuarenta y principios de los años cincuenta, aseguró sus derechos petroleros en Arabia Saudí, y sus inmensos hallazgos en ese lugar lo hicieron multimillonario. En 1957, la revista *Fortune* reconoció a Getty como el hombre más adinerado del mundo. Continuó creciendo, particularmente en el negocio del petróleo. Se ha dicho que se veía a sí mismo como «un caballero solitario en una batalla feroz con las firmas petroleras "Seven Sisters"»[1]. En 1967, sus muchas

compañías se asociaron para formar la Compañía Petrolera Getty, de la cual fue presidente hasta su muerte en 1976.

A Getty no le gustaba la fama asociada con que le nombraran el hombre más rico del mundo. No era por ser humilde. Era porque le irritaban los continuos pedidos de dinero. Además, pensaba que era irrazonable que otros dieran por sentado que irían a buscar el cheque solo porque él era rico. Dijo que pensaba que la «aceptación pasiva del dinero» corrompía a las personas, así que pocas veces regalaba dinero[2].

El multimillonario mezquino

Su tacañería llegó a ser tan conocida como su riqueza. Usaba trajes arrugados y suéteres deshilachados. E instaló teléfonos públicos para que usaran las visitas en su casa: Sutton Place, el feudo inglés del siglo dieciséis situado en unas doscientas ochenta y tres hectáreas a las afueras de Londres. Sin embargo, el peor ejemplo de su renuencia a dar dinero se ilustró por un incidente que involucraba a su nieto.

A Jean Paul Getty III, el nieto de dieciséis años de edad, lo secuestró una pandilla italiana en 1973. Los secuestradores pidieron diecisiete millones de dólares de rescate al multimillonario. El viejo Getty se negó a pagarles. Solo cuando le cortaron parte de su oreja derecha y la enviaron a un periódico en Roma, Getty transigió. Al final, acordó pagar a sus captores. Con todo, no les dio la suma total. Accedió a darles una mínima parte de lo que habían pedido, dos millones setecientos mil dólares, diciendo que era lo único que podía reunir[3]. Por fortuna, al chico lo hallaron vivo cerca de Nápoles, ¡pero ya había resistido la cautividad de sus secuestradores por cinco largos meses!

Cuando J. Paul Getty murió tres años después, sus hijos, a quienes ya no veía hacía mucho tiempo, y sus ex esposas (se casó y divorció cinco veces) se pelearon en los tribunales por su fortuna, que fue valorada en cuatro mil millones de dólares. La mayor parte del dinero terminó en el museo Getty en Los Ángeles.

Por qué importa la generosidad hoy

Por lo tanto, J.P. Getty fue tacaño con su dinero. ¿Importa en realidad? ¿No lo había ganado y tenía el derecho a guardarlo? ¿No tenemos el derecho de quedarnos con todo el dinero que ganamos o heredamos? Por supuesto que sí. Con todo, la idea no es lo que tenga derecho a hacer. ¿Qué sería lo mejor que usted hiciera? Es irónico que uno de los hijos de Getty, J. Paul Getty, hijo, formuló una filosofía muy diferente a la de su padre. Solo recibió una fracción de la fortuna Getty, pero regaló millones de dólares. Dijo: «[Yo soy] privilegiado por ser el heredero de una enorme riqueza y me considero un custodio de ese dinero para el beneficio de las personas que lo necesitan más que yo»[4].

¿Y qué de nosotros? ¿Cómo deberíamos acometer el dar? ¿Por qué deberíamos ser generosos? Creo que hay muchos motivos, pero he aquí solo tres:

1. Dar le enfoca hacia fuera

A nadie le gusta estar alrededor de las personas que piensan solo en sí mismas. Por el contrario, casi todos disfrutan de estar alrededor de las personas generosas. El biógrafo y crítico literario Van Wyck Brooks afirmó:

> Cuán agradable es la compañía de las personas generosas que pasan por alto las nimiedades y que por instinto mantienen sus mentes fijas en cualquier cosa que sea buena y positiva en el mundo que les rodea. Las personas de pocos méritos son siempre bondadosas. Tienden a mostrar su propia superioridad, sus conocimientos o sus proezas o buen nombre. No obstante, las personas generosas no tienen vanidad, carecen de celos, no tienen reservas y se alimentan de lo verdadero y lo razonable donde sea que lo hallen. Y lo que es más, lo encuentran en todas partes.

Dar a otros cambia en forma natural el enfoque de la persona, sobre todo si se hace con regularidad. Es más, la generosidad se puede describir con mucha sencillez como cambiar el enfoque de uno mismo hacia otros. Cuando está ocupado en darles a los demás y en ayudarles a tener éxito, no hay lugar para el egoísmo. Y eso no solo hace del mundo un mejor lugar, sino que hace que el dador sea más feliz. Como lo dijo el poeta romano Séneca: «Ningún hombre puede vivir feliz si solo se mira a sí mismo y lo vuelve todo para su propia ventaja. Debe vivir para otros si desea vivir para usted».

> La generosidad cambia el enfoque de uno mismo a otros.

2. DAR LE AÑADE VALOR A OTROS

Una de las cosas más significativas que puede hacer una persona mientras permanece en esta tierra es ayudar a otros. En esta vida, la medida de una persona no está por el número de personas que lo sirven ni la cantidad de dinero que amasa; es cómo sirve a muchas personas. Cuanto más da, más vive.

El presidente de Estados Unidos Woodrow Wilson lo dijo así: «Uno no esta aquí solo para ganarse la vida. Estamos aquí a fin de hacerle posible al mundo que viva con más amplitud, con gran visión, con un mejor espíritu por la patria y el éxito. Estamos aquí para enriquecer al mundo, y nos empobrecemos si olvidamos la misión». Nadie se para tan alto en su ascenso al éxito que cuando se inclina para ayudar a otro a subir.

Cuando les añade valor a otros, no elimina nada de sí mismo.

3. DAR AYUDA AL DADOR

Un mendigo le pidió dinero a una mujer, y ella buscó en su cartera y le entregó un dólar. Al hacerlo, le exhortó. «Te daré un dólar, no porque te lo merezcas, sino porque me place a mí».

«Gracias, señora», respondió él, «pero ya que está en esa, ¡por qué no me da diez y lo disfruta aun más!»

¿No se siente bien cuando hace algo por otra persona? ¿No se siente recompensado en especial cuando la necesidad de la persona es apremiante? Ruth Smeltzer dijo: «Uno no ha vivido un día perfecto, aun cuando haya ganado dinero, a menos que haya hecho algo por alguno que nunca será capaz de recompensarlo»[5]. Esta es una de las razones por las que tantas personas corren a ayudar cuando golpea la tragedia. Cuando las personas sufren debido a terremotos, hambruna, huracanes, o guerra, los dadores se animan a ayudar, y nunca esperan recibir nada a cambio.

> «Uno no ha vivido un día perfecto, aun cuando haya ganado dinero, a menos que haya hecho algo por alguno que nunca será capaz de recompensarlo».
> RUTH SMELTZER

El rey Salomón de la antigua Israel afirmó:

> Quienes son generosos reciben en abundancia;
> quienes ni sus deudas pagan, acaban en la miseria.
> El que es generoso, progresa;
> el que siembra, también cosecha[6].

Cuando ayuda a otros, no puede ayudar sin que se beneficie. No puede iluminar el camino de otro sin alumbrar el suyo.

> No puede iluminar el camino de otro sin alumbrar el suyo.

Tome la decisión de planear y modelar la generosidad cada día

Cuando mi esposa, Margaret, y yo comenzamos nuestra vida en común las semanas posteriores a nuestra boda, nos mudamos a Hillham, Indiana, donde acepté mi primer trabajo. La iglesia que me empleó solo me podía pagar ochenta dólares a la semana, así

que Margaret trabajó en varios empleos para ayudarnos a llegar a fin de mes. Esos días fueron difíciles en lo financiero para nosotros, pero estuvieron llenos de mucho gozo.

En ese tiempo, mi hermano, Larry, saboreaba su éxito en el mundo de los negocios y andaba muy bien con sus finanzas. Larry y su esposa, Anita, vieron que teníamos dificultades y por esos primeros años fueron muy generosos con nosotros. Las únicas vacaciones que teníamos eran en las que nos invitaban y las pagaban. Todas mis ropas buenas eran el resultado de su generosidad. Larry pagó mis gastos mientras me ocupaba de mis estudios en administración de empresas. Siempre les estaremos agradecidos.

Al volver la vista atrás a esos días, tengo tres pensamientos claros. Primero, Margaret y yo nunca estuvimos celosos del éxito financiero de Larry y Anita. Nos alegraba mucho y nunca codiciamos lo que tenían. Segundo, podíamos ver que su espíritu generoso hacia los demás era una tremenda fuente de gozo tanto para ellos como para nosotros. Tercero, fue en 1970 que comencé a darme cuenta del increíble valor de vivir un estilo de vida generoso con los demás. Fue en ese momento que tomé otra de mis decisiones para toda la vida: ***Viviré para dar.*** Margaret y yo reconocimos que la grandeza no se define por lo que recibe una persona, sino por lo que da esa persona. La verdadera generosidad no está en función de los ingresos, empieza en el corazón. Se trata de servir a otros y buscar maneras de agregarles valor. Esa es la manera de lograr significado en su vida.

La grandeza no se define por lo que recibe una persona, sino por lo que da esa persona.

Si desea ser generoso y hacer que la generosidad sea parte de su vida, haga lo siguiente:

DÉ A OTROS SU DINERO

La manera en que las personas administran el dinero colorea su actitud en cuanto a muchos otros aspectos de sus vidas. Dondequiera que esté su dinero, allí estará su atención. ¿No ha encontrado que esto es cierto? Si invierte mucho en el mercado de acciones, es probable que a menudo lea la página financiera o investigue cuánto están ganando sus inversiones. Si gasta mucho dinero en una casa, quizá invierta mucho tiempo y esfuerzo en cuidarla. Si da mucho dinero a la iglesia o a su obra benéfica favorita, le importará saber cómo lo usan y si la organización tiene éxito.

Esa verdad se confirma hasta en las Escrituras. Es más, hay muchas verdades acerca del dinero en la Biblia. Créase o no, ¡la Biblia tiene más enseñanzas sobre el dinero que sobre la oración! Una de las observaciones más contundentes es esta: «Porque donde esté tu tesoro, allí estará también tu corazón»[7].

Si da dinero a personas, ya sea de forma directa o mediante una institución benéfica, se interesará más por las personas. Y esto ayudará a fomentar un espíritu más generoso en usted. Debe «calentar motores», por así decirlo, y luego el dar fluirá. Si espera hasta *tener* el deseo, puede que espere para siempre. Se convierte en generoso dando dinero primero. Andrew Carnegie, el magnate del acero que regalara millones de dólares, dijo: «Ningún hombre se hace rico a menos que enriquezca a otros».

«Ningún hombre se hace rico a menos que enriquezca a otros».
ANDREW CARNEGIE

DÉ A OTROS DE USTED MISMO

A menudo, ¿qué valoran las personas más que el dinero? La respuesta es su tiempo y su atención. Piense en eso. ¿Qué requiere más esfuerzo: escribir un cheque o dar de su tiempo? ¿Qué demuestra un mayor nivel de compromiso? Mi amigo Larry Burkett dijo: «Donde no se da, no hay compromiso». Creo que esto es cierto. Las personas más cercanas a uno preferirían tenernos a nosotros antes que a nuestro dinero. Nada puede ocupar el lugar de los afectos de su cónyuge. Un hijo desea tener la completa atención de sus padres más que

cualquier otra cosa. Hasta los empleados más brillantes con un gran potencial entienden que un buen mentor es más valioso que una simple recompensa monetaria. El dinero podrá comprar cosas, pero un buen mentor compra un mejor futuro. No puede ser más generoso que cuando da a otro el regalo de usted mismo.

Tome un momento para recordar las personas que han tenido el mayor impacto en su vida. Quizá tuvo una maestra que le ayudó a entender que podía pensar y aprender. Quizá tuvo un padre, tía o tío que le hizo sentir amado y aceptado. O a lo mejor un entrenador o empleado que vio su potencial, le pintó un cuadro positivo de su futuro y luego le desafió y equipó para llegar a algo mejor. Lo ayudaron a transformarse en la persona que se suponía que debía ser. ¿Qué regalo podría ser mejor que ese?

El rabí Harold Kushner dijo: «El propósito de la vida no es ganar. El propósito de la vida es crecer y compartir. Cuando vuelva la vista atrás hacia todo lo que ha hecho en la vida, obtendrá más satisfacción del placer que le brindó a las vidas de otras personas que de las veces que las venció». Cuando invierte en otras personas por el solo hecho de verlas florecer, sin pensar en ningún beneficio que podría recibir, será el tipo de persona generosa con quienes los demás querrán estar. Y sus días serán verdaderas obras maestras.

Algunas personas ven el dar a otros como un modo más de ser amable y hacer un bien. Lo ven como una obligación. El médico y misionero Sir Wilfred T. Grenfell dijo: «El servicio que le prestamos a otros es en realidad el alquiler que pagamos por habitar esta tierra. Es obvio que el hombre es un viajero; que el propósito de este mundo no es "tener y guardar", sino "dar y servir." No puede haber ningún otro significado».

Control de la disciplina de la generosidad

Es muy fácil vivir solo para uno mismo. A decir verdad, esta quizá sea la inclinación natural de cada persona. Sé que es la mía. Aun así,

podemos tomar otro camino: ser generosos. Mi deseo es ser el tipo de persona con la que me agradaría estar a mí. Para ayudar con esto, practico esta disciplina recordando: Todos los días valoraré más a los demás.

¿Qué significa agregarle valor a los otros? ¿Cómo se hace? He aquí cómo empezar:

- **Valore a las personas:** Esto significa tratar a todos con respeto.
- **Conozca lo que valoran las personas:** Esto significa escuchar y procurar entender a otros.
- **Hágase más valioso:** Esto significa crecer a fin de dar porque no puedo dar lo que no tengo.
- **Haga cosas que valora Dios:** Puesto que Él ama a las personas de forma incondicional, yo debo hacerlo.

Cuando valora a las personas, abre la puerta a la generosidad. Y llega a ser mucho más fácil planear y modelar la generosidad a diario. Si ya adoptó esta mentalidad, está listo para ser generoso con otros. Piense en estas cosas mientras se esfuerza por practicar la disciplina de la generosidad cada día:

NO ESPERE POR LA PROSPERIDAD PARA SER GENEROSO

Debido a que pasé más de veinticinco años en el ministerio, sé mucho acerca de los patrones de dar de la gente y sus actitudes sobre el dinero. Una de las cosas que he oído decir a muchas personas es que si alguna vez tienen mucho dinero, *serán* generosas. Las personas que dicen tales cosas casi siempre se engañan.

El nivel de ganancias y el deseo de dar de una persona no tienen nada que ver entre sí. Algunas de las personas más generosas que conozco no tienen nada material. Y conozco muchas personas que tienen mucho que dar, pero no tienen el corazón para hacerlo. Las estadísticas lo confirman. El ingreso personal promedio en el estado de Misisipí es el segundo más bajo en los Estados Unidos en la

clasificación por estado, pero es el sexto estado que da a obras benéficas. Por otro lado, New Hampshire está clasificado como el sexto en ingresos promedios personales. ¿Sabe dónde se clasifica en dar a obras benéficas? En el cuadragésimo quinto lugar[8].

La prosperidad y el alto ingreso no ayudan a las personas a ser generosas. Es más, Henry Ward Beecher, el padre del novelista Harriet Beecher Stowe, advirtió que eso podría en realidad hacer a las personas menos propensas a dar. Dijo: «Vele que por temor la prosperidad destruya la generosidad». Las personas en los Estados Unidos viven en el país más próspero del mundo durante el tiempo más próspero de su historia. Sin embargo, no dan mucho. Hoy, dos coma cinco por ciento de nuestro ingreso va a obras de caridad. Eso es más bajo de lo que era en la época de la Gran Depresión (dos coma nueve por ciento)[9]. Y ochenta por ciento de los estadounidenses que ganan por lo menos un millón de dólares al año, no dejan nada para instituciones benéficas en sus testamentos[10].

Las personas no dan de encima de sus carteras, sino del fondo de su corazón. Si desea convertirse en una persona más generosa, no espere a que cambien sus ingresos. Cambie su corazón. Haga esto, y llegará a ser un dador sin que importen sus ingresos o circunstancias.

> Si desea convertirse en una persona más generosa, no espere a que cambien sus ingresos. Cambie su corazón.

Busque un motivo para dar cada día

Quizá sea fácil encontrar razones para *no* dar. Con todo, es igual de fácil encontrar razones *para* dar. Solo hace falta buscarlas. Al principio de este capítulo, se enteró de J. Paul Getty, un hombre que parecía tener muchas razones para no dar. Sin embargo, uno de sus hijos, J. Paul Getty, hijo, fue lo opuesto. Regaló millones de dólares de su fortuna. Sea como el Getty más joven. Haga un gran esfuerzo a fin de encontrar motivos para dar. Busque una necesidad urgente. Busque un grupo que impacte. Busque líderes que conozca y en los que crea. Haga donaciones a organizaciones que conozca y en las que confía. Están a su alrededor; solo necesita convertirlo en una prioridad.

Busque una persona para recibir cada día

D.L. Moody, fundador del Instituto Bíblico Moody, dijo: «Haga todo el bien que pueda, a toda la gente que pueda, de todas las maneras que pueda, siempre que pueda». Cuando se habla de todo esto, los que reciben su generosidad nunca son causas, ni instituciones, ni organizaciones. Al fin y al cabo, los beneficiarios son individuos.

> «Haga todo el bien que pueda, a toda la gente que pueda, de todas las maneras que pueda, siempre que pueda».
>
> D.L. Moody

Las personas necesitadas están a nuestro alrededor. No necesitamos andar por medio mundo ni enviar un cheque al extranjero para ayudar y servir a otros, aunque no hay nada malo en hacer estas cosas. Hay muchas personas más cerca de casa que pueden beneficiarse de lo que tiene para ofrecer: las personas de su ciudad, su vecindario, incluso las de su casa. Ser generoso significa mantener los ojos abiertos a fin de buscar oportunidades para dar a todos, ya sea siendo mentor de un colega, alimentando a un desamparado, testificándole de su fe a un amigo o pasando tiempo con sus hijos. El líder de derechos civiles Martín Luther King, hijo, dijo: «La pregunta más persistente y urgente de la vida es: "¿Qué estamos haciendo por otros?"». El modo en que responda a esa pregunta es una medida de su generosidad. Y cuanto más generoso sea, más oportunidades encontrará de hacer algo significativo por otros.

> «La pregunta más persistente y urgente de la vida es: "¿Qué estamos haciendo por otros?"».
>
> Martín Luther King, hijo

Reflexiones sobre la generosidad

Tengo muchas razones para estar agradecido. Al mirar hacia atrás y considerar la idea de la generosidad, este es el patrón que emerge:

En mis veinte...	La generosidad me la modelaron mi hermano y muchos otros.
En mis treinta...	La generosidad se convirtió en una prioridad en mi vida.
En mis cuarenta...	La generosidad llegó a ser gozo en mi vida.
En mis cincuenta...	Mi generosidad ha comenzado a volver hacia mí con creces.

En el capítulo sobre finanzas mencioné que el deseo de tener opciones no es necesariamente siempre egoísta. Esto es cierto porque puede dar solo lo que tiene. Para Margaret y para mí, tener opciones nos permite dar a otros. Hemos tratado de ser generosos durante más de treinta años. Nos hemos esforzado en planear nuestras vidas a fin de seguir siendo generosos. Lo que hacemos para nosotros mismos muere con nosotros, pero lo que hacemos por los demás y el mundo permanece y es inmortal.

Se fue, pero no se olvida

En enero de 2002, los noticieros contaron la historia de un líder que había fallecido de cáncer de hígado. En su velatorio, los noticieros matutinos mostraron retrospectivas de toda su vida con fragmentos de películas similares a los que muestran para los hombres de estado y estrellas de Hollywood, a pesar de que ninguna de estas era su profesión. No mucho después, los senadores aprobaron una resolución de tributo en su honor. El senador de Míchigan, Carl Levin, dijo: «Era un hombre de visión, acción y compasión [...] el fruto de su labor continuará mejorando las vidas de las multitudes de niños que buscan un hogar permanente y una familia amorosa»[11]. ¿Quién fue este individuo y qué hizo para vivir? Era, como él mismo se describía, un cocinero de hamburguesas llamado Dave Thomas.

Si miró algo de televisión en la década de los noventa, sabe de Dave Thomas, el fundador de los restaurantes de comida rápida Wendy's. Una encuesta realizada en 1997 indicaba que noventa y dos por ciento de los adultos encuestados sabían quién era Thomas[12]. ¡El presidente de Estados Unidos quizá no tenga un lugar tan alto! Thomas no era un diestro vendedor dinámico. Era el tipo común que aparentaba ser, pero realizó más de ochocientos anuncios publicitarios promocionando a Wendy's. Y a decir verdad, comenzó el negocio y lo conocía de adentro hacia fuera. No obstante, si comenzar un negocio de éxito y convertirse en una celebridad mediática hubiesen sido sus únicos logros, pocas personas lo hubieran recordado. Lo que distinguió a Thomas de otros hombres de negocios con éxito e hizo que lo amaran fue su generosidad.

Los restaurantes fueron su vida

Dave Thomas nació en 1932, hijo de una madre soltera. Seis semanas después lo adoptaron Rex y Auleva Thomas. Cuando el niño tenía cinco años, Auleva murió. Pasó los siguientes once años mudándose de lugar en lugar mientras su padre buscaba empleo. Los momentos favoritos del niño eran cuando salía junto a su padre para comer. «Durante las comidas, tenía a mi padre todo para mí», decía Thomas. «También me gustaba ver a todas las familias sentadas juntas, disfrutando en sí»[13]. Thomas comenzó a estudiar los restaurantes, averiguando sobre su servicio y menús. Se dice que a los nueve años de edad, ya había adquirido un nivel de conocimiento y comprensión de lo que querían los clientes.

Thomas comenzó a trabajar cuando tenía doce años. Consiguió su primer empleo en un restaurante dirigido por una familia en Knoxville, Tennessee. Tres años más tarde, después de otra mudanza familiar, terminó en el restaurante Hobby House en Fort Wayne,

Indiana. Allí, el dueño del local, Phil Clauss, lo tomó bajo sus alas como su mentor, y le enseñó todo acerca del negocio. De allí en adelante, Thomas supo lo que quería hacer. Quería dedicarse al negocio de los restaurantes.

Thomas se incorporó al ejército a los dieciocho años de edad, fue a la escuela de cocina y panadería, y se convirtió en uno de los soldados más chicos que administraba un club de reclutas. Cuando terminó su expedición en Alemania, regresó a Fort Wayne y trabajó de nuevo con Phil Clauss. En 1964, cuando Clauss le brindó una oportunidad de reavivar sus cuatro franquicias difíciles de la cadena Kentucky Fried Chicken, Thomas intervino y las llevó al éxito. Cuando Clauss las vendió luego, Dave se convirtió en millonario.

En 1969, Thomas satisfizo su sueño de comenzar su propio restaurante. Le encantaban las hamburguesas con queso, y le pareció que lo más lógico era abrir un restaurante de hamburguesas. Abrió su primer Wendy's Old Fashioned Hamburgers en el centro de Columbus, Ohio, con el nombre de una de sus hijas. No pasó mucho tiempo para que fuera dueño de cuatro restaurantes en Columbus. Se estaba convirtiendo en un hombre de mucho éxito, y cuando logró que las ventanillas de venta funcionaran mejor que en cualquier otra empresa de la industria de la comida rápida, sus restaurantes en verdad despegaron. Abrió más establecimientos y de continuo trataba de innovar ideas. Su idea de hacer ciudades franquisias y regiones, en vez de establecimientos aislados, aceleró aun más el crecimiento. En los primeros cien meses de la compañía, abrió más de mil restaurantes. Hoy en día, hay más de seis mil.

Lo que importa de verdad

Cuando Thomas manejaba su compañía, a veces mencionaba que era adoptado. Al principio era tímido cuando hablaba de esto, pero fue más atrevido cuando se dio cuenta de que ayudaba a motivar a sus empleados. Quería que todos se superaran. Solía decir: «Hablen de su éxito y ayuden a otros a tener éxito. Denles a todos una porción de la torta. Si la torta no es lo suficiente grande, hagan una mayor»[14]. Solo era parte de su sistema de valores. Siempre creyó en devolver algo a la sociedad. En su segundo libro, *¡Bien hecho!*, escribió:

> Si usted no da de sí mismo tanto como da de su bolsillo, ¿es realmente generoso? Debemos esforzarnos para hacer del «círculo virtuoso» de generosidad la epidemia número uno en los Estados Unidos y el mundo, dando dinero, y dándonos a nosotros mismos. Será imparable y no tendrá fin[15].

En 1990, el presidente George H.W. Bush invitó a Thomas a devolver en grande. Le pidió a Thomas que ayudara en la Iniciativa de Adopción de la Casa Blanca y a generar conciencia acerca de la adopción. Thomas no solo hizo esto, sino que también luchó para reducir la burocracia y los costos de adopción. Más importante aun, fue el catalizador que lo llevó a dedicar los últimos doce años de su vida a la causa de la adopción.

En 1992, Thomas estableció la Fundación Dave Thomas de Adopción. La organización funciona promoviendo la adopción y haciendo que a los padres les sea más fácil adoptar. También se desempeña en sociedad con organizaciones de adopción que ubican a más de ciento veinticinco mil niños en hogares permanentes. Cuando se le preguntó por qué creó la fundación, Thomas respondió: «Solo sé que todos merecen un hogar y amor»[16].

Sin embargo, ese fue solo el comienzo para Thomas. Continuó trabajando con los niños que esperaban su adopción. Donó las ganancias de su primer libro, *Dave's Way*, a la causa de la adopción. Ideó un programa en Wendy's que ofrecía beneficios de adopción y luego creó «Adoption in the Workplace» para instar a otras compañías en el ámbito nacional a que hicieran lo mismo. Prestó declaración ante el Congreso sobre la adopción e instó a los que crean leyes a establecer créditos tributarios para la adopción. Hasta trabajó junto

con el servicio postal de los Estados Unidos para crear y promover una serie de sellos de correos sobre la adopción.

A Dave le encantaba hacer cosas para los niños, en especial para los que necesitaban adopción, pero hizo mucho más que eso:

- Fundó el Centro Thomas en la Universidad de Duke, que es sede de Fuqua School of Buisiness Executive Education.
- Fundó el Programa Misión Embajadora en la Universidad de Nova, a fin de proveer mentores para los niños en escuela secundaria.
- Apoyó la Sociedad de la Casa del Niño en la Florida.
- Participó en anuncios de adopción para los programas de GED, de los servicios de emergencia 911, de la Asociación Estadounidense del Pulmón y numerosas instituciones de beneficencia locales.
- Brindó ayuda financiera al hospital de niños en Columbus, el hospital del cáncer Arthur G. James y el instituto de investigación Richard J. Solve de la Universidad Estatal de Ohio, y en el centro infantil de investigación del cáncer San Judas.

Las personas más allegadas a Thomas lo extrañan. Jack Schuessler, presidente y director ejecutivo de Wendy's International, Inc., señaló después de la muerte de Thomas: «Era el corazón y el alma de nuestra compañía. Tenía una pasión por las hamburguesas de gran sabor y dedicó su vida a servirles a los clientes buena comida y ayudar a los menos afortunados en su comunidad»[17].

A pesar de su éxito y relevancia, Thomas nunca perdió su perspectiva. Nunca quiso ser «el mejor». Dijo: «Todo el mundo vive solo un tiempo. Lo que las personas recuerdan de uno no es cuánto dinero amasó, ni los negocios que hizo. Lo que recuerdan es si uno fue un buen tipo»[18]. Thomas demostró qué clase de persona era al dar de su tiempo, talentos y recursos a otros. Y esto, no Wendy's, es lo que hizo que su vida fuera tan trascendente.

GENEROSIDAD: APLICACIÓN Y EJERCICIOS PLANIFICACIÓN Y MODELADO CADA DÍA DE LA GENEROSIDAD

Su decisión de relación hoy

¿Dónde se encuentra respecto a la generosidad hoy? Hágase estas tres preguntas:

1. *¿Ya tomé la decisión de planear y modelar la generosidad cada día?*
2. *De ser así, ¿cuándo tomé esa decisión?*
3. *¿Qué decidí con exactitud? (Escríbalo aquí).*

____
____
____
____
____
____

La disciplina de su generosidad diaria

Basado en la decisión que tomó en cuanto a la generosidad, ¿cuál es la disciplina que debe practicar *hoy y cada día* a fin de lograr el éxito? Escríbalo aquí.

____
____
____
____
____
____

Compensado por el ayer

Si necesita alguna ayuda para hacer el compromiso de ser generoso y vivirlo cada día, haga los siguientes ejercicios:

1. *Puesto que el dar comienza en el corazón, ese es el primer lugar que debe observar a fin de evaluar dónde se encuentra como un dador. ¿Qué valor coloca en otras personas? ¿Son importantes? ¿Cree que cada persona es digna de respeto y consideración? ¿O solo valora a las personas que respeta o que le pueden ayudar? Mírese con sinceridad. (Si es valiente, pídales a otros que lo evalúen también). No valorará la generosidad hasta que valore a la gente.*

2. *A fin de ser más generoso, comience con las personas más cercanas a usted. En primer lugar, necesita saber lo que es importante para ellas. Piense un poco y luego escriba lo que vale cada persona. En su lista, quizá quiera incluir a su cónyuge, hijos, padres, amistades íntimas, colegas, jefe, etc. Si le resulta difícil decidir lo que les preocupa, pase algún tiempo conversando con ellos a fin de conocerlos mejor antes de tratar de terminar su lista.*

   Una vez que ha terminado la lista, comience a generar ideas de cómo puede valorarlas más. Trate de incluir ideas que hagan uso de su tiempo, talentos y recursos.

3. *¿Cuán generoso es ahora? ¿Cuánto de su tiempo y dinero les da a las personas y las organizaciones que no le benefician a cambio? Observe sus registros financieros y su calendario. ¿Qué porcentaje de su dinero va a obras de caridad? ¿No es más que unos pocos dólares al año? ¿Es solo uno o dos por ciento? En el capítulo sobre las finanzas, recomendé que no diera menos de diez por ciento. Si no está allí, trate de comenzar a corregir su presupuesto de modo que lo logre en los próximos dos años. Si ha sido bendecido con recursos financieros y ya está dando diez por ciento, trate de incrementar su donación.*

   Y no haga un solo cheque. Si no emplea tiempo en ayudar a personas que no pueden devolverle el favor, no está siendo todo lo generoso que puede ser. Contribuya en su iglesia, alístese como voluntario en una organización de beneficencia o guíe a un empleado. No importa dónde ni cómo agrega el valor, siempre y cuando sea en alguna parte que crea.

4. *Si le parece que tiene muy poco que dar, esfuércese en hacer de* usted mismo *lo más valioso. Una manera de hacer eso es aceptando la sugerencia de Dave Thomas y «hacer un pastel mayor». Si gana más, tendrá más para dar. Sin embargo, puede también hacerse más valioso al ocuparse de su crecimiento personal. Los buenos mentores son capaces de añadir valor debido a que tienen mucho que dar. (Le diré más sobre cómo hacer eso en el capítulo 14).*

Anticípese al mañana

Pase algún tiempo pensando en cómo su decisión respecto a la generosidad y a la disciplina diaria que viene de ella influirá de manera positiva en el futuro. ¿Cuáles serán los beneficios acumulados? Anótelos aquí.

____

____

____

____

____

____

Guarde lo que ha escrito como un recordatorio constante porque...
La reflexión de hoy motiva su disciplina cada día, y
La disciplina de cada día aprovecha al máximo su decisión de ayer.

Los **VALORES** de hoy me dan dirección

Mientras me preparaba para escribir este capítulo, ocurrieron dos cosas notables. Sam Waksal, ex director ejecutivo de ImClone, quien alegó ser culpable de fraudes de valores y bancario, conspiración para obstruir la justicia y perjurio, lo sentenciaron a más de siete años de prisión y le ordenaron a pagar unos cuatro millones trescientos mil dólares en multas e impuestos atrasados. El juez en el caso, William H. Pauley, le dijo a Waksal: «El daño que produjiste es incalculable en verdad», y agregó que había dañado a su compañía, su familia y sus inversionistas a nivel nacional[1]. Lo otro que ocurrió fue que a Martha Stewart, fundadora de Martha Stewart Living Omnimedia y amiga de Waksal, le acusaron penalmente con cargos de fraudes de valores, obstrucción de la justicia, conspiración y hacer falsas declaraciones a los fiscales y al FBI[2].

A menos que tuviera la cabeza enterrada en la arena desde principios del nuevo milenio, se habrá hartado de escuchar tales historias. Enron admite que infló sus cifras de ingresos en unos quinientos ochenta y seis millones de dólares a través de los años. El Departamento de Justicia aún está averiguando cuántos ejecutivos sabían de la condición de la empresa mientras continuaban descargando más de mil millones de dólares en acciones de Enron[3]. WorldCom admite haber exagerado sus dividendos en siete mil cien millones de dólares[4], costándoles el empleo a diecisiete mil empleados y perdiendo setenta y cinco por ciento del valor de las acciones de la compañía[5]. Se infiltra la información de que la Iglesia Católica

estaba encubriendo las conductas perversas de algunos sacerdotes. La lista sigue y sigue.

¿Qué tienen todas estas historias en común? ¡Valores! Cada historia refleja el daño increíble que se puede provocar cuando los individuos se desorientan por no haber adoptado y practicado buenos valores cada día. James B. Comey, el procurador del Distrito Sur de Nueva York, dijo que la acusación en contra de Stewart era una tragedia para su compañía y sus seiscientos empleados. «Es una tragedia que pudo haberse evitado si esas dos personas solo hubiesen hecho lo que los padres le han estado enseñando a sus hijos por muchos años», dijo, «que si uno está en apuros, mentir no es la manera de salir. Mentir en un acto con profundas consecuencias»[6].

Por qué los valores importan hoy

George H. Lorimer, ex editor del *Saturday Evening Post,* dijo: «Detrás de cada vida hay principios que la han modelado». Esos principios que guían su vida son sus valores. Después de todo, los valores centrales de una persona no son más que los principios que ha colocado en su interior. Y esos valores internos son fundamentales para el éxito porque actúan como...

> «Detrás de cada vida hay principios que la han modelado».
>
> GEORGE H. LORIMER

UN ANCLA

¿Cómo toma buenas decisiones durante los inevitables momentos difíciles de la vida si no tiene valores? ¿Cómo encuentra dirección? Las personas que carecen de valores andan a la deriva en el océano de la vida. Cuando las olas caen con ímpetu, no tienen dónde descansar. Cualquier tormenta grande puede amenazar con hundirlos. Cualquier corriente quizá los lleve a donde no quieren ir. Sin embargo, cuando tenemos valores fuertes, tenemos algo que nos mantendrá estables aun cuando azote la tormenta.

UN AMIGO FIEL

Debido a que sus valores básicos son las creencias profundamente arraigadas que describen su alma de un modo auténtico, llegan a ser sus compañeros a través de su vida. Eso puede ser muy reconfortante. El presidente de los Estados Unidos Abraham Lincoln dijo: «Cuando entregue las riendas de esta administración, quiero que me quede un amigo, y ese amigo está dentro de mí».

> Sus valores básicos son las creencias profundamente arraigadas que describen su alma de un modo auténtico.

SU ESTRELLA POLAR

Al igual que sus circunstancias, el modo en que vive su vida cambia a cada momento. Adquiere nuevas maneras de hacer las cosas, disciplinas y hábitos. Las prácticas siempre cambian de acuerdo a la situación. Por otra parte, los valores no cambian. Siempre son una guía confiable para usted. Parafraseando un dicho que una vez oí:

Los métodos son muchos,
Los valores son pocos.
Los métodos siempre cambian,
Los valores nunca lo hacen.

En cuanto examine a fondo sus valores y los estructure, será capaz de guiar su vida por ellos. Puede que le añada cosas a su lista a medida que envejece y sea más sabio, pero si algo es en verdad un valor básico, permanece en uno para toda la vida.

A lo largo de los años, he dado muchas lecciones sobre los valores a líderes, pues son cruciales para cualquier tipo de éxito. Al prepararme

para escribir este libro, pasé tiempo revisando mis propios valores. Ahora que tengo unos años más de cincuenta, creo que al fin he elaborado la lista que me acompañará hasta mi último día. Usé esta lista para el bosquejo de este libro:

Valoro mi actitud porque me da posibilidades.
Valoro mis prioridades porque me enfocan.
Valoro mi salud porque me da fortaleza.
Valoro mi familia porque me da estabilidad.
Valoro mis pensamientos porque me dan una ventaja.
Valoro mi compromiso porque me da tenacidad.
Valoro mis finanzas porque me dan opciones.
Valoro mi fe porque me da paz.
Valoro mis relaciones porque me dan satisfacción.
Valoro mi generosidad porque me da trascendencia.
Valoro mis valores porque me dan dirección.
Valoro mi crecimiento porque me da potencial.

Con la dirección de esos doce valores, espero cumplir el propósito de mi vida que se centra en tres esferas principales:

1. **Mi familia:** vivir una vida creíble de modo que mi familia acepte mis valores.
2. **Mi trabajo:** influir en la mayor cantidad posible de personas en el menor tiempo posible.
3. **Yo mismo:** morir con la satisfacción de que he servido a Dios, a otros y a mi familia.

Si quiere ser dinámico en su modo de vivir la vida, si quiere influir en la dirección de su vida, si quiere que su vida muestre las cualidades que desea, y si quiere vivir con integridad, necesita saber cuáles son sus valores, decidir adoptarlos y ponerlos en práctica todos los días.

Tome la decisión de adoptar y poner en práctica buenos valores cada día

Me crié en un hogar donde los grandes valores se enseñaban y modelaban, pero no tomé una decisión consciente de adoptar buenos valores y vivirlos hasta 1970, cuando tenía veintitrés años de edad. Ese año leí *Liderazgo espiritual* de Oswald Sanders[7]. Cambió mi vida. Hasta ese entonces vivía para agradar a las personas y miraba cómo iba mi liderazgo. Guiaba a las personas de acuerdo a lo que era popular. Noventa por ciento del tiempo esto era bueno. Sin embargo, en las ocasiones que hacía falta tomar una decisión *verdadera* de liderazgo, cuando en realidad necesitaba hacer algo que sabía que sería poco popular, vacilaba. El libro de Sander me llevó a darme cuenta de que no lideraba según mis valores, y me dio el valor de hacer lo bueno, aun cuando no fuera popular. Tomé la decisión: ***Lideraré a otros según los valores que acepto.***

Aún conservo mi ejemplar de *Liderazgo Espiritual* porque me marcó. En la contracubierta escribí tres compromisos que moldearían el resto de mi vida. El libro me desafió a...

1. **Ser un hombre de Dios:** No importa a qué lugar me lleve mi empleo, deseo estar en el centro de la voluntad de Dios.
2. **Desarrollar mi potencial lo mejor posible:** Nunca me permitiré ser perezoso, indiferente ni evasivo en cuanto a las personas perdidas en lo espiritual.
3. **Ser un verdadero líder espiritual:** Dios es mi ídolo, Jesús es mi modelo y la Biblia me da dirección. Demasiados hombres son líderes estereotipados. Toda su perspectiva está deformada por su entorno. Con la ayuda de Dios, no me verteré en el molde de otro, ni enseñaré lo que no creo.

Durante treinta y cuatro años, de continuo me he hecho la siguiente pregunta: «¿Estoy liderando a otros de acuerdo a los valores

> A veces, mi liderazgo basado en valores me ha separado de otros, pero nunca de mí mismo.

que adopto?». A veces, mi liderazgo basado en valores me ha separado de otros, pero nunca de mí mismo.

El comediante Fred Allen dijo: «Solo se vive una vez. Entonces, si su trabajo es bueno, con una vez basta». ¿Cómo se puede lograr esto? Conociendo sus valores y viviendo de acuerdo a ellos todos los días. Haga esto y tendrá pocos remordimientos al final de su vida. Aquí tiene algunas sugerencias que le ayudarán a comenzar:

CONFECCIONE UNA LISTA DE BUENOS VALORES

Comience anotando todas y cada una de las ideas que tenga respecto a los valores. Anote cada cualidad de carácter admirable que se le ocurra. Trate de captar lo que es importante de cada aspecto de la vida. Al fin y al cabo, las cosas exteriores, como su profesión o entorno, no deberían determinar sus valores, pero a medida que considera tales cosas, se sentirá motivado a ser meticuloso en su pensamiento.

Cuando piense que ha agotado cada esfera posible, ponga la lista a un lado por un rato, pero siga pensando en esto en lo profundo de su mente. Cuando surjan nuevas ideas, agréguelas a su lista. Puede que también quiera leer algo para estimular su pensamiento a fin de ver si olvidó algo.

Luego de unas semanas, comience a combinar las ideas de su lista. (Por ejemplo: la «veracidad» se superpone a la «integridad». También lo hacen el «compromiso» y «el trabajo duro». Escoja uno, o elija otra palabra que describa mejor ambos términos juntos). Luego especifíquelos. Es imposible que viva veinte o cincuenta valores, así que necesita comenzar a eliminar algunos. ¿Cuáles se basan en la verdad y en los ideales más altos? ¿Qué términos de su lista representan en verdad el corazón de su ser? ¿Cuáles perdurarán? ¿Por cuáles estaría dispuesto a vivir? ¿Y a morir? Comience eliminando lo que sea superficial o temporal. Si es casado, involucre a su cónyuge en el proceso. Sus listas de valores quizá no sean iguales, pero deberían tener mucho en común. Y si algún valor suyo parece estar fuera de sintonía con uno de su cónyuge, cuidado. Necesitan hablar de estos valores y averiguar dónde están parados, o siempre habrá conflicto en su matrimonio.

ADOPTE ESOS BUENOS VALORES

Hace años mi amigo Jim Dobson, el fundador de Enfoque a la Familia, dio el discurso de apertura en la Universidad de Seattle Pacific. Habló de la crisis que atraviesan muchas personas entre treinta y cinco y cincuenta años de edad. Dijo: «Creo que es más un fenómeno de un mal sistema de valores que la edad en que ocurre. De repente uno se da cuenta de que la escalera que subíamos estaba apoyada sobre la pared equivocada». Aclarar y adoptar sus valores puede ayudarle a evitar que esto le pase.

TOME LA DECISIÓN DE VIVIR ESOS VALORES CADA DÍA

El verdadero cambio de vida ocurre cuando decide cambiar su sistema de valores porque es fundamental a todo lo que hace. Mi amigo Pat Williams, vicepresidente principal de los Orlando Magic, me dijo una vez que cuando se le preguntó a Roy Disney sobre el secreto del éxito de Disney, solía decir que la compañía se manejaba de acuerdo a valores, los cuales les ayudaban a tomar buenas decisiones. Lo mismo es cierto para un individuo.

> «No traten de convertirse en hombre de éxito. Más bien conviértanse en hombres de valor».
> ALBERT EINSTEIN

El físico Albert Einstein aconsejó: «No traten de convertirse en hombres de éxito. Más bien conviértanse en hombres de valor». ¿Por qué diría tal cosa? Porque sabía que tener valores mantiene a la persona enfocada en las cosas importantes. Eso lleva a una vida de mejor calidad, a una vida de integridad. A parte, si te enfocas en tus valores, es muy probable que el éxito te siga.

Control de la disciplina de los valores

Tener el control de su vida de acuerdo a sus valores no es fácil. ¿Por qué? Porque quienes no lo aceptan lo pondrán a prueba cada día. Quizá las personas negativas le menosprecien cuando muestre una actitud positiva. Tal vez las personas sin familias no comprendan su devoción a su familia. Las personas incapaces de aprender no entenderán su dedicación al crecimiento personal. Y esos cuyas prioridades son diferentes a las suyas tratarán de convencerle a que las siga o que haga compromisos insensatos.

La disciplina que practico para batallar con esto es sencilla: ***Cada día reviso y reflexiono en mis valores.*** A fin de ayudarme a lograrlo, tengo una lista de mi Docena Diaria en mi «compañero de pensamientos», un pequeño cuaderno que siempre llevo conmigo para escribir ideas y apuntar recordatorios de cosas para contarle a Margaret. Cada vez que lo abro, veo esos doce valores. También realizo la prueba de los doce minutos. Al final de cada día, paso un minuto evaluando cada punto de la Docena Diaria. De este modo me mantengo por el buen camino y soy menos propenso a alejarme de vivir mis valores.

A fin de mejorar la adopción y práctica diaria de sus valores, siga las siguientes pautas:

ESTRUCTURE Y ADOPTE SUS VALORES CADA DÍA

¿Cómo se maneja algo tan abstracto como sus valores? Se comienza por hacerlos algo concreto. Una vez que crea su lista de valores, escriba una frase descriptiva de cada uno explicando cómo piensa aplicarlo a su vida y qué beneficio o dirección traerá. Guarde ese documento donde lo pueda ver cada día. Piense en sus valores a menudo de modo que le ayude a «empaparse» de ellos. A medida que avanza el día y enfrente decisiones, mida sus opciones contra sus valores. Y cuando sea apropiado, hable de ellos. No solo cimentará

los valores en su mente y le ayuda a practicarlos, sino que le añadirá un nivel de responsabilidad.

Los buenos líderes de negocios entienden la importancia de hablar sus valores con regularidad. Stew Leonard, presidente de Stew Leonard's Dairy, dice que expresa muy a menudo el valor de los clientes de la compañía. «No vemos a nuestros clientes como lo haces tú», dice él. «Nuestra gente imagina a cada cliente con un tatuaje de cincuenta mil dólares en la frente». ¿Cómo es esto? Es solo cuestión de un cálculo matemático:

$100	Cantidad promedio que gasta cada cliente a la semana
x 50	Número de semanas al año que el cliente compra en su tienda
x 10	Número promedio de años que los residentes viven en su ciudad
= $50.000	El valor de cada cliente[8]

Cuando adopta los valores de todo corazón y los estructura de continuo, incrementa de forma extraordinaria sus posibilidades de vivir.

COMPARE SUS VALORES CON SUS PRÁCTICAS CADA DÍA

El trecho entre el dicho y el hecho es significativamente mayor que el trecho entre la ignorancia y el conocimiento. Una persona que identifica y expresa sus valores, pero no los practica, es como un vendedor que le hace promesas al cliente y luego no las cumple. Carece de credibilidad. En el mundo de los negocios, esto termina con la pérdida del empleo. En la vida, la persona pierde su integridad.

El trecho entre el dicho y el hecho es significativamente mayor que el trecho entre la ignorancia y el conocimiento.

En 1995, a Girish Shah, un interventor asistente de una división de la compañía Fortune 500, lo acusaron de malversar novecientos ochenta y ocho mil dólares de la compañía en un espacio de ocho años. No defendió las impugnaciones ante el tribunal, y se preparó para reembolsar setecientos veintiocho mil dólares de inmediato y

pedir prestado el dinero adicional de los parientes a fin de devolver el resto.

El director ejecutivo de la compañía estaba indignado. Les escribió a los funcionarios del tribunal:

> Veo el crimen del señor Shah como ilustre en particular. No solo les robó a los accionistas de la compañía Fortune 500, sino que incumplió con el deber fiduciario que depositaron en él la compañía y sus supervisores [...] Insto a que se castigue al señor Shah y a esos que cometen crímenes similares, que maldades de esta naturaleza en contra de la sociedad se consideran asuntos graves en el Tribunal de Texas y no se condonará[9].

¿Sabe lo que resulta irónico de esta declaración? Que la hizo Dennis Kozlowski, director ejecutivo de Tyco, el hombre que más tarde se le acusara de saquear seiscientos millones de dólares de esa misma compañía con la ayuda de otros dos ejecutivos[10]. Es evidente que esta desconexión entre sus valores declarados y sus prácticas eran un patrón. Kozlowski acostumbraba a jactarse ante la gente sobre lo ahorrativo que era con el dinero de la compañía. A menudo señalaba lo austeras que eran las oficinas que la compañía poseía en una localidad y a la vez mantenía oficinas lujosamente equipadas en otra.

Las discrepancias entre los valores y las prácticas crean caos en la vida de una persona. Si habla de sus valores pero no los practica, socava a cada momento su integridad y su credibilidad. Y eso ocurrirá aun si no es consciente de su conducta y no lo hace a propósito.

VIVA SUS VALORES INDEPENDIENTEMENTE DE SUS SENTIMIENTOS

Muchas personas se meten en líos cuando chocan sus valores y sus sentimientos. Cuando se siente bien y todo está a su favor, no es difícil vivir de modo coherente con sus valores. Sin embargo, cuando

sus valores determinan que debería tomar una acción que le dañará o costará algo, quizá sea más difícil hacerlo.

Si uno de sus valores es la integridad y encontró en la calle una bolsa de banco con dinero que sospecha fue robado, es probable que no le sea difícil devolver el dinero a la policía. Entonces, ¿qué pasaría si viera a su jefe robando de la compañía para la que trabaja y sabe que si le llama la atención sobre este hecho le despedirían? Esa elección sería más difícil, en especial si supiera que perder su trabajo podría costarle su casa o la ruina financiera.

Las personas de éxito hacen lo que es bueno sin importar cómo se sientan al respecto. No esperan sentir a fin de actuar. Actúan primero y esperan que sus sentimientos los sigan. Por lo general, eso no involucra algo extraordinario. Las decisiones difíciles son las de todos los días. Por ejemplo, si la buena salud es uno de mis valores, ¿haré ejercicios esta mañana a pesar de no tener deseos de hacerlo? ¿Dejaré de comer una porción enorme de torta de chocolate a pesar de quererla en realidad? Para tener éxito, mis valores, no mis sentimientos, necesitan controlar mis acciones. Ken Blanchard y Norman Vincent Peale escribieron en *The Power of Ethical Management*: «Los individuos buenos quizá parezcan que terminan al final, pero casi siempre realizan una carrera diferente»[11]. Vivir de acuerdo a sus valores es realizar una carrera diferente.

> «Los individuos buenos quizá parezcan que terminan al final, pero casi siempre realizan una carrera diferente».
>
> BLANCHARD Y PEALE

EVALÚE CADA DÍA A LA LUZ DE SUS VALORES

La mayoría de las personas dedican muy poco tiempo al pensamiento reflexivo, a pesar de que es necesario para cualquiera que quiere vivir sus valores con persistencia. Ben Franklin solía levantarse por la mañana preguntándose: «¿Qué bien haré hoy?». Cuando se acostaba, se preguntaba: «¿Qué bien hice hoy?». Se evaluaba a la luz de uno de

sus valores. Durante los últimos años, he tratado de hacer algo similar. Al final de cada día reflexiono en si le agregué valor a la vida de alguien durante el día porque eso es algo que deseo hacer todos los días de mi vida.

Reflexiones sobre los valores

Mientras reflexiono en la decisión de los valores que tomé en 1970, me doy cuenta de que me ha provisto de dirección en mi vida personal y profesional:

En mis veinte...	Mis valores me dieron el valor de hacer cosas buenas.
En mis treinta...	Mis valores me motivaron a dejar mi zona de comodidad y a dar grandes pasos en lo profesional.
En mis cuarenta...	Mis valores me permitieron tener el favor de otros líderes.
En mis cincuenta...	Mis valores me dan gran seguridad.

Durante treinta y cuatro años mis valores me han provisto de un fundamento sólido sobre el cual he edificado mi vida.

Una audiencia con el presidente

A principios de 2003, estaba en una de esas situaciones donde tuve que tomar una decisión difícil. Preparo muchas conferencias para organizaciones de negocios y grandes corporaciones. En años recientes, una de las organizaciones que me invita a menudo es Home Interiors. Estaba programado que hablara varios días en la convención nacional, pero unos días antes de tener que hablar, recibí el tipo de llamada telefónica que cualquier líder sueña recibir. Un miembro de la administración de la Casa Blanca me llamó para preguntarme si podría participar en una reunión de dos horas que el presidente tendría el jueves.

¡Qué oportunidad! Había conocido a George W. Bush en una ocasión cuando era gobernador de Tejas, antes de presentar su candidatura para presidente. Sin embargo, encontrarme con él en la Casa Blanca y tener la oportunidad de expresar mi opinión sobre un asunto en una sesión con él, era un privilegio. Había un solo problema. La reunión tendría lugar a la misma hora que una de las sesiones con los de Home Interiors. Mi mente enseguida comenzó a procesar información. Soy el tipo de persona que le encanta explorar las opciones y resolver problemas, esto era un simple obstáculo para vencer. De algún modo tenía que arreglar las cosas a fin de encontrarme con el presidente y mantener mi compromiso con Home Interiors.

Linda Eggers, mi asistente, y yo comenzamos a explorar posibilidades. Hablamos con los representantes de Home Interiors para ver opciones. Ellos fueron flexibles y amables, y hasta se entusiasmaron por mí. Tratamos de cambiar la sesión a otro día. Exploramos si yo podría alquilar un jet privado para después volar a Washington, y todavía regresar a tiempo. Ninguna de estas opciones resultaba. La única opción viable era grabar en vídeo la sesión el lunes y mostrarla el jueves durante la sesión. ¡Al fin habíamos encontrado algo que daría resultados!

No obstante, luego comencé a pensar. Eso estaba bien para mí, ¿pero para los de Home Interiors? ¿No era el compromiso uno de mis valores personales? ¿Y no les enseñaba a las personas de mi compañía, Maximum Impact, a mostrar el máximo de compromiso a la excelencia en todo lo que hacemos? Le pedí a Linda que me pusiera de nuevo al representante de Home Interiors en el teléfono. «Déjame preguntarte algo», le dije. «¿Qué preferirían tener? ¿A mí o al vídeo?». Era obvio que la respuesta era tenerme en vivo. «Estaré allí el jueves como prometí». Colgué el teléfono y le pedí a Linda que enviara mis excusas a la Casa Blanca.

Así es la vida

No hay nada que le guste más a un líder que reunirse con otros líderes para hablar de liderazgo, así que no poder asistir a esa reunión fue desalentador en gran medida. Sin embargo, era lo que debía hacer. Tomé la decisión basándome en mis valores. Ahora bien, ¿siempre hago lo que es bueno? No, por supuesto que no. Entonces, ¿siempre trato de vivir mis valores con integridad? Desde luego. Esa es la parte más importante del proceso. Lo que resultó irónico fue que, de todos modos, la reunión con el presidente se canceló a último momento. El presidente Bush tuvo que reunirse con el primer ministro inglés, Tony Blair, por la situación de Iraq. ¡Qué triste hubiese sido si hubiese tomado mi decisión sobre la base de lo que sentía por la oportunidad! Les hubiese fallado a los de Home Interiors, hubiese comprometido mis valores y mi integridad, y no hubiese podido encontrarme con el presidente.

> Al decidir adoptar y practicar buenos valores cada día, quizá no *consiga* siempre lo que desea, pero siempre *será* la persona que desea ser.

Al decidir adoptar y practicar buenos valores cada día, escoge el curso más alto en la vida. Y su vida irá en un rumbo que siempre le hará sentir bien consigo mismo. Quizá no *consiga* siempre lo que desea, pero siempre *será* la persona que desea ser.

VALORES: APLICACIÓN Y EJERCICIOS
ADOPTE Y PRACTIQUE BUENOS VALORES CADA DÍA

Su decisión de valores hoy

¿Dónde se encuentra respecto a sus valores hoy? Hágase estas tres preguntas:

1. *¿Ya tomé la decisión de aceptar y practicar los buenos valores cada día?*
2. *De ser así, ¿cuándo tomé esa decisión?*
3. *¿Qué decidí con exactitud? (Escríbalo aquí).*

____
____
____
____
____
____

La disciplina de sus valores diarios

Basado en la decisión que tomó en cuanto a los valores, ¿cuál es la disciplina que debe practicar *hoy y cada día* a fin de lograr el éxito? Escríbalo aquí.

____
____
____
____
____
____
____

Compensado por el ayer

Si necesita alguna ayuda para tomar la decisión sobre los valores y desarrollar cada día la disciplina para vivirlos, haga los siguientes ejercicios:

1. *¿Qué valores ha aceptado hasta ahora? Una de las mejores maneras de responder esa pregunta con sinceridad es examinándose uno mismo en algunas esferas clave:*

   - *¿Cómo emplea su tiempo, en especial el discrecional?*
   - *¿Cómo emplea su dinero, en especial el discrecional?*
   - *¿Quiénes son sus héroes y modelos a imitar?*
   - *¿Qué es lo que más piensa, sobre todo cuando está solo?*

   Sus respuestas a esas preguntas le dirán mucho sobre lo que vale en realidad.

2. *¿Quién ha influido más en usted en el campo de los valores? Trate de recordar la mayor cantidad de personas posibles y escriba sus nombres aquí. Luego escriba el valor o calidad de carácter que lo animó a adoptarlo. (Nota: Quizá algunos de los valores no sean positivos).*

   ____
   ____
   ____
   ____
   ____
   ____

3. *Identifique los modelos a imitar con los que desea emular a partir de hoy, junto con una frase estratégica que describa cómo interactuará con ellos (reunirse para discutir valores, leer sus libros, estudiar su vida, etc.).*

   ____
   ____
   ____
   ____
   ____

4. *Pase por el proceso descrito en el capítulo de generar valores y luego seleccione los valores que desea vivir.*

5. *¿Cómo enfrentó sus sentimientos en el pasado cuando querían que comprometiera sus valores? ¿Ha sido eso difícil o una esfera de fortaleza para usted? La mayoría de la gente necesita desarrollar una estrategia que le ayude en este campo. Pruebe estas:*

   - *Identifique las esferas donde lucha con más frecuencia y luego pruebe a evitar ponerse en ese tipo de situaciones en el futuro.*
   - *Confronte los pros de mantener un valor frente a los contras de comprometerlo en una esfera de debilidad. Escriba los pros y los contras en una tarjeta o en su planificador diario de modo que le recuerde a menudo las recompensas de la disciplina y las consecuencias del compromiso.*
   - *Pídale a alguien que le apoye a rendir cuentas en su esfera de debilidad.*

6. *Si no aparta tiempo de forma estratégica ni designa un lugar para reflexionar cada día sobre cómo sus prácticas se equiparan con sus valores, es probable que no las terminará. Planifique un tiempo y un lugar para hacer esto con regularidad.*

Anticípese al mañana

Pase algún tiempo pensando en cómo su decisión respecto a los valores y la disciplina diaria que surge de ellos influirán de manera positiva en el futuro. ¿Cuáles serán los beneficios acumulados? Anótelos aquí.

____
____
____
____
____

Guarde lo que ha escrito como un recordatorio constante porque...
La reflexión de hoy motiva su disciplina cada día, y
La disciplina de cada día aprovecha al máximo su decisión de ayer.

CAPÍTULO 14

El CRECIMIENTO de hoy me da potencial

Cuando comienzo a trabajar en un libro, una de las primeras cosas que hago es sentarme con Charlie Wetzel, mi escritor, y Kathie Wheat, mi investigadora, y analizamos qué historias se podrían incluir para ilustrar las ideas y los principios que quiero enseñar. Es un proceso estimulante donde todos rechazamos nombres e historias, y gana la mejor idea. Por lo general, de esa primera reunión surgen más de la mitad de las historias posibles. Luego, Kathie realiza la investigación. Y al avanzar en la escritura del libro, seguimos buscando historias adicionales y llenando cualquier «hueco» a lo largo del camino.

A lo largo de los años, hemos descubierto que un ejemplo que muestra cómo alguien no vivió de acuerdo a sus principios a veces ilustra mejor un concepto que un ejemplo positivo. Es probable que notara que en *Hoy es importante* hemos iniciado cada capítulo con un ejemplo negativo de alguien que descuidó una de la Docena Diaria. No obstante, algo interesante ocurrió mientras buscábamos una historia representativa para este capítulo sobre el crecimiento. No pudimos encontrar una buena.

Buscábamos una historia de alguien que tuviera un potencial *fantástico*, pero que a las claras no dio en el blanco y vivió una vida insatisfactoria porque nunca se dedicó a crecer. Existe una razón por la que no logramos encontrar una muy buena historia sobre alguien así: Uno rara vez se entera de ellos. Las personas que se conforman con lo mediocre, no sobresalen. No se cuentan sus historias.

En su experiencia personal, tal vez conociera personas de las que pensara que pasaron por alto su potencial. Quizá haya personas con las que se crió, a las que consultaba y esperaba que lograran grandes cosas, pero que nunca lograron mucho. Hasta es posible que le sorprendiera que creciera más que ellas en lo personal o profesional. O quizá lamenta algo de su propia vida. Tal vez dejó de tomar clases de piano en cuanto tuvo edad suficiente para hacerlo y ahora desea haber continuado. A lo mejor no terminó sus estudios. O quizá no soportó el trabajo difícil, y ahora se da cuenta de que podría haberle enseñado mucho y ayudado en su carrera. Cuando alguien pierde oportunidades para crecer y mejorar, puede que sienta remordimiento. Si permanece suficiente tiempo sin crecer, comienza a sentir que su vida no es útil. Y eso es similar a una muerte temprana.

Conceptos erróneos sobre el crecimiento

El novelista Robert Louis Stevenson dijo: «El único fin de la vida es ser lo que somos y convertirnos en lo que somos capaces de llegar a ser».

«El único fin de la vida es ser lo que somos y convertirnos en lo que somos capaces de llegar a ser».
ROBERT LOUIS STEVENSON

A casi todas las personas les gustaría convertirse en la persona que son capaces de ser, pero creo que a muchos otros no. Uno de los motivos es su falta de comprensión del crecimiento:

Creen que el crecimiento es automático

Cuando somos niños, nuestros cuerpos crecen de forma automática. Durante ese tiempo también hay adultos, como padres y maestros, que nos desafían a crecer mentalmente a diario. Entonces nos acostumbramos a crecer. El problema viene cuando nuestro crecimiento físico se detiene y terminamos la escuela. Pretendemos que nuestros cuerpos se encarguen de sí mismos como lo hicieron durante nuestros primeros veinte años de vida. Y pensamos que

nuestra mente se cuidará sola, a pesar de que ya no tenemos a alguien que nos anime a mejorar.

La verdad es que si no asumimos la responsabilidad de crecer, no ocurrirá. El crecimiento no es automático. Si cree que viene solo con la edad, puede que termine siendo como el personaje que describe el comediante y cantante Tennessee Ernie: «Comenzó abajo, y en cierto modo le gusta estar allí».

«Comenzó abajo, y en cierto modo le gusta estar allí».
TENNESSEE ERNIE FORD

El crecimiento personal es justo lo opuesto a la acumulación de intereses en una cuenta bancaria. Si alguien depositara una suma de dinero en una cuenta bancaria el día de su nacimiento, el modo de hacerlo crecer sería dejándolo depositado. Sin embargo, cuando se trata de su potencial, *debe* usarlo para que crezca.

CREEN QUE EL CRECIMIENTO VIENE DE LA INFORMACIÓN

El mayor obstáculo para el crecimiento no es la ignorancia, es la ilusión del conocimiento. ¿Alguna vez ha conocido a alguien que fuera una fuente de información pero que no podía hacer nada con ella para beneficiarse a sí mismo ni a otros? Los individuos como estos son similares a las enciclopedias: llenos de información, pero carentes de utilidad cuando no están en uso. El cambio de vida es la medida apropiada para ver si la información es determinante.

CREEN QUE EL CRECIMIENTO LLEGA CON LA EXPERIENCIA

Gilbert Arland dijo: «Cuando un arquero no da en el blanco, se vuelve y busca el error dentro de sí mismo. El errar al blanco nunca es culpa del objetivo. Para mejorar su puntería, mejórese usted mismo». Una persona que cree que el crecimiento viene solo como resultado de la experiencia es como un arquero que de continuo no da en el blanco

El cambio de vida es la medida adecuada si la información es determinante.

y piensa que está mejorando porque siempre da fuera del blanco en el mismo lugar. La experiencia es buena solo si se medita en ella y si uno aprende tanto de los errores como de los éxitos.

Por qué el crecimiento importa hoy

El compositor Gian Carlo Menotti, ganador del premio Pulitzer, dijo: «El infierno comienza el día en que Dios nos otorga una clara visión de todo cuanto podríamos haber logrado, de todos los dones que desperdiciamos, de todo lo que podríamos haber hecho, pero que no hicimos». Nadie quiere mirar hacia atrás a la vida y ver el tiempo y las oportunidades desperdiciadas. Por eso es importante reconocer el valor del crecimiento antes de que pase mucho tiempo.

Con esto en mente, permítame que le dé cuatro razones específicas del porqué el crecimiento es importante hoy:

1. LOS DONES SIN EL CRECIMIENTO CONDUCEN A LA INEFICIENCIA

El misionero y médico Albert Schweitzer dijo: «El secreto del éxito es pasar por la vida como un hombre que nunca se consume». ¿Cómo se asegura que no se consumirá antes de que termine su vida? La respuesta está en su modo de abordar el talento. Si siempre toma de su talento, pero nunca le agrega ni lo acentúa, va directo al problema porque nadie tiene tanto talento. Sin embargo, cuando coloca una compensación en el crecimiento, toma el talento que tenga y lo aumenta. Eso no solo incrementa su eficiencia hoy, sino que hace que su talento sea mayor a fin de que logre ser más eficiente mañana.

2. EL CRECIMIENTO IMPIDE EL ESTANCAMIENTO PERSONAL Y PROFESIONAL

¿Sintió alguna vez que estaba estancado en el mismo lugar en su vida? Quiere avanzar en su carrera, pero parece que está estancado. Desea mejorar su relación con su cónyuge, pero se considera incapaz de

abrir nuevos horizontes. O le golpeó un período de estancamiento en su salud, y nada de lo que haga parece avanzar con sus esfuerzos. ¿Cómo se sobrepone uno a tal estancamiento? Le diré lo que hacen muchas personas: Realizan cambios externos. Buscan otro empleo, dejan a su cónyuge o renuncian a la gimnasia.

La mejor solución es buscar cambios internos. Por lo general, los cambios externos solo alivian los síntomas del estancamiento de forma temporal. Si consigue un nuevo trabajo, su novedad y los desafíos frescos que trae quizá le estimulen por un tiempo, pero cuando se pasa este efecto, unas semanas, meses o años más tarde, se encontrará enfrentando los mismos viejos problemas. Lo mismo casi siempre es cierto para los matrimonios en segundas nupcias. Y si deja de hacer ejercicio, su salud solo declinará.

Sin embargo, si hace del crecimiento personal su meta, se enfocará en los cambios que puede realizar desde adentro. Se equipa mejor para afrontar los desafíos de su carrera. Descubre maneras para relacionarse con su cónyuge. Encuentra maneras de mejorar sus hábitos alimenticios o de aumentar su rutina de ejercicios. Obtiene el potencial para tronchar el estancamiento y mejorar su situación sin sufrir algunas pérdidas en su carrera, sin romper relaciones y sin descuidar la salud.

3. SU CRECIMIENTO PERSONAL INFLUYE EN EL CRECIMIENTO DE SU ORGANIZACIÓN

¿Cuál es la tapa que mantiene presionado su negocio, departamento u organización? ¿Qué limita su potencial hoy? Puede que enfrente desafíos relacionados con la tecnología, el capital, el flujo de fondos, personal o mercados. Y esos quizá sean obstáculos legítimos, ¡pero no importa qué trabajo realiza ni dónde lo realiza, su mayor desafío es usted mismo!

Durante años he dado conferencias de liderazgo para personas que desean el crecimiento de sus organizaciones. He descubierto que muchos líderes quieren un arreglo rápido que produzca crecimiento.

Una de las cosas que enseño es que si se desea hacer crecer la organización, deberá crecer el líder. El filósofo y autor Jim Rohn lo dice así: «A fin de *hacer* más, tengo que *ser* más». Si está creciendo, su organización tiene una buena posibilidad de crecer. Si no está creciendo, será la tapa del crecimiento de su organización.

> «A fin de *hacer* más, tengo que *ser* más».
> JIM ROHN

4. SOLO MEDIANTE CONTINUAS MEJORAS PUEDE ALCANZAR SU POTENCIAL

Las tribus tártaras de Asia central pronunciaron cierta maldición contra un enemigo. No dijeron palabras pidiendo que sus lanzas se oxidaran ni que su gente muriera de enfermedades. En su lugar, dijeron: «Que puedan quedarse en un lugar para siempre». Si no intenta mejorar cada día, ese quizá sea su destino. Estará estancado en los mismos lugares, haciendo las mismas cosas, esperando las mismas aspiraciones año tras año, pero sin ganar nuevos territorios ni nuevas victorias.

Tome la decisión de buscar y experimentar crecimiento cada día

En 1974, ocurrió algo que cambiaría mi vida para siempre. Me encontré con Kurt Kampmeir de la corporación Success Motivation, Inc., durante un desayuno en Lancaster, Ohio. Mientras desayunábamos, Kurt me hizo una pregunta.

—John —me pidió—, ¿cuál es tu plan de crecimiento personal?

Nunca falto de palabras, traté de encontrar cosas en mi vida que pudiera calificar como crecimiento. Le conté de las muchas actividades en las que participaba durante la semana. Y continué con un discurso acerca de lo mucho que trabajaba y las ganancias que estaba logrando en mi organización. Tal vez hablé por unos diez minutos, hasta que me callé por fin. Kurt escuchó con paciencia, pero al final sonrió y dijo:

—No tienes un plan de crecimiento personal, ¿no es así?

—No —admití a la postre.

—¿Sabes? —dijo Kurt con sencillez—, el crecimiento no es un proceso automático.

Ese fue el momento en que me di cuenta de que no estaba haciendo nada intencional ni estratégico para mejorar. Y en ese momento tomé la decisión: ***Desarrollaré y seguiré un plan de crecimiento personal para toda mi vida.***

Esa noche volví y le conté a Margaret de mi conversación con Kurt y lo que había aprendido ese día. Le mostré los cuadernos de trabajo y los casetes que vendía Kurt. Ya sabía que esos recursos nos ayudarían a crecer. Costaron setecientos cuarenta y cinco dólares, una suma inmensa para nosotros en ese momento. No teníamos dinero para ello, pero tampoco podíamos dejar de invertir en el material. Hasta ese entonces, siempre había creído en mi propio potencial, pero nunca había pensado en tener un modo de incrementarlo ni alcanzarlo. Reconocimos que Kurt no solo trataba de concretar una venta. Ofrecía un medio para que pudiéramos cambiar nuestras vidas y lograr nuestros sueños.

Dos cosas importantes ocurrieron esa noche. Primero, encontramos la manera de reunir el dinero necesario para comprar los recursos. Haría falta hacer sacrificios en nuestra ya ajustada administración durante los siguientes seis meses. Aunque, más importante, Margaret y yo nos comprometimos a crecer juntos como pareja. A partir de ese día, aprendimos juntos, viajamos juntos y nos sacrificamos juntos a fin de llegar a crecer. Fue una decisión sabia. Mientras demasiadas parejas crecen en sentidos contrarios, nosotros crecíamos juntos.

Si está listo para tomar la decisión de ir tras el crecimiento y experimentar mejoras todos los días, haga lo siguiente:

RESPONDA LA PREGUNTA: ¿CUÁL ES MI POTENCIAL?

Vi una historia sobre un doctor de Saint Louis que conoció a un joven del instituto al que le faltaba su mano desde la muñeca. Cuando el doctor le preguntó por su incapacidad, el joven respondió: «Yo no tengo una incapacidad, señor. Simplemente no tengo la mano derecha». Luego el doctor se enteró de que este muchacho fue uno de los mejores goleadores en su equipo de fútbol de la escuela.

La mayor incapacidad que tiene una persona es no darse cuenta de su potencial. ¿Qué sueños tiene que están esperando a que se cumplan? ¿Qué dones y talentos están dentro de usted que ansía sacar a la luz y desarrollar? La brecha entre su visión y su presente realidad solo se satisface mediante un compromiso de aumentar su potencial.

COMPROMÉTASE A CAMBIAR

El autor William Feather dijo: «La única emoción que vale la pena es la que viene de hacer algo de uno mismo». Para hacer algo de uno mismo, necesitamos estar dispuestos a cambiar ya que, sin cambio, no puede haber crecimiento. El problema que la mayoría de las personas tiene es que quiere que las cosas permanezcan igual, pero que también mejoren. Es obvio que esto no puede suceder. Si en verdad desea crecer, no solo comprométase a aceptar el cambio, sino a buscarlo.

> «La única emoción que vale la pena es la que viene de hacer algo de uno mismo».
>
> WILLIAM FEATHER

FIJE METAS DE CRECIMIENTO

Cuando comencé a ir tras mi crecimiento personal, usando los materiales de Kurt Kampmeir, iba en busca de un plan de crecimiento fundacional en vez de uno específico. Y eso estaba bien en ese entonces, tenía poco más de veinte años y acababa de empezar. Sin embargo, al avanzar en años y adquirir mayor experiencia y crecer en mi carrera, comencé a enfocar mi crecimiento en unas pocas esferas clave. Una

era la comunicación. Eso era lógico para mí, no solo porque hablaba en público cuatro a cinco veces a la semana, sino porque tenía cierta capacidad natural en ese campo. Otra esfera fue el liderazgo, algo que necesitaba hacer muy bien cada día de mi vida a fin de tener éxito en mi carrera.

Mientras planea su crecimiento, será útil que se enfoque bien. Peter Drucker, el padre de la administración moderna, dijo: «El gran misterio no es que las personas hagan las cosas mal, sino que a veces hagan algunas bien. Lo único universal es la incompetencia. La fortaleza es siempre específica. Nadie comentó jamás, por ejemplo, que la gran violinista Jascha Heifetz pudiera quizá tocar la trompeta muy bien»[1]. En el capítulo de las prioridades, le aliento a enfocar sus prioridades en tres esferas principales: requerimientos, devolución y recompensa. Debería usar este mismo criterio para su crecimiento personal. Concéntrese en crecer en sus puntos fuertes, no en sus debilidades. Y crezca en las esferas que le agregarán valor en lo personal y lo profesional.

APRENDA A DISFRUTAR DEL VIAJE

Eugene Griessman, autor de *The Path to Achievement*, dice que la mayoría de los grandes maestros de ajedrez aprenden y reaprenden los movimientos, las tácticas y las combinaciones en un período de quince años antes de que ganen su primer título mundial. Eso es una quinta parte de la vida de la mayoría de la gente. Si va a invertir esa cantidad de tiempo aprendiendo algo, más vale que aprenda a disfrutarlo. Si el destino le atrae, pero no puede disfrutar del camino que hay que transitar para llegar, sería sabio que reexamine sus prioridades a fin de asegurarse de que sean las adecuadas.

COLÓQUESE EN UN AMBIENTE DE CRECIMIENTO

A menudo me he preguntado qué hubiera sucedido, cuando regresé a casa con Margaret aquel día en 1974 después de ver a Kurt Kampmeir,

si ella hubiese dicho que no quería crecer conmigo y que setecientos cuarenta y cinco dólares eran demasiado dinero para ese juego de recursos sobre el crecimiento personal. Me lo pregunto porque sé que su compañerismo y su cooperación en el camino del crecimiento personal han sido determinantes. Al trabajar juntos para mejorar, creamos un ambiente de crecimiento que nos ayudó a ensanchar nuestros horizontes y a vivir una vida que nunca nos hubiéramos imaginado al principio de casados. Y ese ambiente continuó mientras criábamos a nuestros hijos. Cuando Elizabeth y Joel Porter crecían, su crecimiento mental, emocional y espiritual eran nuestras más altas prioridades.

Me han contado que determinadas especies de peces crecerán de acuerdo al tamaño de su medio. Póngalos en una pecera pequeña, y se mantendrán pequeños hasta la vida adulta. Libérelos en un cuerpo de agua natural, y crecerán hasta su tamaño normal. Las personas son similares. Si viven en un ambiente rudo y reducido, serán pequeñas. Entonces, si están en otro lugar que aliente el crecimiento, se expandirán hasta su potencial.

Control de la disciplina del crecimiento

Cuando terminé con los materiales de Kurt Kampmeir, se me abrió el apetito por más crecimiento. Y fue allí cuando determiné que iba a practicar la disciplina del crecimiento: *Todos los días creceré de acuerdo a mi plan.* Margaret y yo seguimos haciendo mucho de nuestro crecimiento en común, pero ambos hemos comenzado a darle forma a nuestros planes de crecimiento individuales, de acuerdo a nuestros puntos fuertes y necesidades. Una de las cosas que resulta del aprendizaje es darnos cuenta de lo mucho que nos falta para llegar. Y mientras más aprendemos, más deseos de crecimiento hay.

A medida que se prepara para adoptar la disciplina del crecimiento, quiero alentarle a que realice lo siguiente:

HAGA QUE EL CRECIMIENTO DE ALGÚN MODO SEA SU META CADA DÍA

En 1972, el nadador del instituto John Nabor miró las Olimpíadas por la televisión y se inspiró. Ya era un nadador excelente, pero comenzó a pensar en convertirse en un nadador de talla olímpica. Calculó que tendría que mejorar su tiempo en cuatro segundos por año. Para usted y para mí, puede que no parezca difícil porque tenemos un trecho tan largo por delante. Sin embargo, para alguien como Nabor que ya estaba bien entrenado, eso parecía imposible. Los competidores de la elite piensan en mejorar por fracciones de segundo. Pensando en eso, de repente se dio cuenta de cómo abordar la tarea. Si planeaba entrenar diez meses al año durante los próximos cuatro años, tendría que mejorar en una décima de segundo cada mes. Aun así, era un gran desafío, pero creía que lo podía lograr y que podía estar listo para las Olimpíadas de 1976.

Nabor tuvo la idea acertada y dio resultados. Regresó con cinco medallas, cuatro de ella de oro. Si usted y yo queremos tener éxito en nuestro crecimiento, debemos adoptar una mentalidad similar. Si deseamos mejorar un poco todos los días y lo planificamos así, progresaremos mucho a la larga.

TÓMESE UN TIEMPO Y PLANEE CRECER

Una de mis citas favoritas sobre crecimiento personal es del autor y orador Earl Nightengale. La encontré hace más de veinte años y me produjo un gran impacto. Nightengale dijo: «Si una persona pasa una hora al día con un mismo asunto durante cinco años, esa persona será una experta en ese asunto». Esta cita cambió mi modo de planear mi crecimiento personal. Comencé a pasar una hora al día, cinco veces a la semana, estudiando liderazgo. Con el tiempo esa práctica cambió mi vida.

> «Si una persona va a pasar una hora al día con un mismo asunto durante cinco años, esa persona será una experta en ese asunto».
> EARL NIGHTENGALE

Para hacer que su crecimiento sea intencional, estratégico y eficaz, necesita pensarlo y planearlo bien. A fin de darle una idea, le diré cómo planeo mi crecimiento:

- **Escucho lecciones de audio cada semana:** Antes que todo, siempre estoy a la caza de buenas enseñanzas en casetes o discos compactos. Cada semana, escucho siete lecciones en audio. Por lo general, sus contenidos se desglosan así: Cuatro son promedio, dos son de buenos a excelentes y solo uno podrá ser sobresaliente. (Si la lección es mala, le doy al botón de eyectar a los cinco minutos). Por cada casete, trato de determinar qué es «lo que llevo», el asunto que puedo aplicar de inmediato, y pienso un poco tratando de atesorar el concepto. Y tengo cada lección sobresaliente copiada a fin de leerla, marcarla y extraerle cada pizca de oro.
- **Leo dos libros al mes:** Si fuera a venir a mi oficina, encontraría dos montones de libros en la mesa de trabajo cerca de mi escritorio. Todos esos libros son los que están «a bordo» a la espera de su lectura. Están separados en dos grupos y leo uno de cada uno cada mes. El primer montón es de libros excelentes que espero que produzcan un gran impacto en mí. Durante el mes, paso mucho tiempo con ese tipo de libros, digiriendo sus ideas, marcando sus páginas, extrayendo ideas y pensando en cómo puedo aplicar los conceptos a mi vida. (También archivo lo que aprendo; explicaré esto en un momento). El segundo montón contiene libros promedio que planeo leer por arriba. Quizá ofrezcan unos pocos conceptos que quiera abordar con rapidez, pero que no justifican una lectura cuidadosa.
- **Fijo una cita cada mes:** Una de las cosas que espero con más ansia es escuchar a otros y aprender de ellos. Entonces cada mes, fijo una cita con alguien que me pueda ayudar a crecer. Antes de la cita, preparo una lista de preguntas que corresponden al campo donde necesito crecer y donde la persona ha logrado éxito. También hago cualquier otra tarea que crea necesaria, como leer libros que la persona ha escrito. Sin embargo, el éxito de la entrevista se determina en gran medida por las preguntas que preparo. Mis conversaciones con John Wooden, de quien le hablé en el capítulo 2, fueron el resultado de una de esas citas. Siempre que paso tiempo con grandes personas, espero aprender grandes cosas de ellas.

> Siempre que paso tiempo con grandes personas, espero aprender grandes cosas de ellas.

Al planear su estrategia de crecimiento y separar un tiempo para él, no olvide que, cuanto más crece, más específico debería ser el crecimiento a sus necesidades y fortalezas. Y cada vez que descubre que un libro, un casete o una conferencia no posee el valor que esperaba, siga adelante. No gaste su tiempo en cualquier cosa de poco valor.

ARCHIVE LO QUE APRENDA

Debo admitirlo: Soy un archivador compulsivo. Cada vez que encuentro algo que creo que será de valor para mí en el futuro: para aprender, enseñar o escribir, lo archivo. Cuando oigo un gran casete o disco compacto y lo hago transcribir, archivo citas suyas. Si es muy bueno, puede que lo archive todo. Cuando leo un libro, marco cada cita que quiero retener y anoto bajo qué tema archivarlo. Si observa al comienzo de cada buen libro que he leído, verá una lista de asuntos y números de página escritos en él. Cuando termino con el libro, se lo doy a mi asistente que copia el material y lo archiva por mí. ¡He estado haciendo esto durante cuarenta años!

Quiero alentarle a archivar citas, historias e ideas que encuentra mientras aprende. Este hábito no solo le dará una gran cosecha de material para su uso futuro, sino que también le mantendrá más enfocado, lo obligará a evaluar lo que lee, y le ayudará a pasar por alto la basura y a buscar lo bueno que le estimulará y le ayudará a crecer.

APLIQUE LO QUE APRENDA

Mike Abrashoff, autor del libro *It's Your Ship*, dice: «La subida no es una dirección fácil. Desafía la gravedad, tanto cultural como magnética»[2]. A menudo, la parte más difícil de la subida del crecimiento es poner en práctica lo que se aprende. Sin embargo, es allí donde se encuentra el valor verdadero. La prueba final de cualquier aprendizaje siempre está en ponerlo en práctica. Si lo que está aprendiendo se puede usar de algún modo para ayudarle y mejorarse a usted mismo o a otros, vale la pena el esfuerzo.

> «La subida no es una dirección fácil. Desafía la gravedad, tanto cultural como magnética».
> MIKE ABRASHOFF

Reflexiones sobre el pensamiento

En cada capítulo de *Hoy es importante* he contado las decisiones que he tomado, las disciplinas que me esfuerzo por practicar y mis reflexiones sobre cada una de mi Docena Diaria. De las doce, tendría que decir que el crecimiento personal quizá sea el punto más fuerte. Me maravillo al ver lo que me ha ocurrido a través de los años al practicarlo cada día:

En mis veinte...	El crecimiento llegó a ser el cimiento de mi aprendizaje para toda la vida.
En mis treinta...	Mi crecimiento comenzó a separarme de mis pares.
En mis cuarenta...	Mi crecimiento se convirtió en la fuente para mis libros y casetes.
En mis cincuenta...	Mi crecimiento me ha llevado a niveles más altos de los que pensaba posibles.

El mayor de todos los milagros es que no necesitamos ser mañana lo que somos hoy. El mayor de todos los conocimientos es que no podemos ser mañana lo que no hacemos hoy. Por eso es que el hoy es importante.

> El mayor de todos los conocimientos es que no podemos ser mañana lo que no hacemos hoy.

Camino poco probable hacia el potencial

En marzo de 2002, Richard Carmona recibió una llamada telefónica pidiéndole que considerara aceptar la propuesta de convertirse en director nacional de salud de los Estados Unidos. ¿Su repuesta? «Me derrumbé», dice Carmona. «¡Creí que tenían el Rich Carmona equivocado!»[3] ¿Qué provocaría que un respetado cirujano y profesor de cirugía, de salud pública, salud familiar y salud comunitaria en una gran universidad, se sorprendiera tanto por la pregunta? La respuesta puede encontrarse en la historia personal poco común de Carmona.

Richard Carmona nació en Harlem, Nueva York, en 1949 en una familia pobre trabajadora. Sus padres fueron cariñosos, pero bebían demasiado. Uno de sus recuerdos de la infancia fue llegar a su casa a los seis años y encontrar las pertenencias familiares en un camión del Ejército de Salvación. Los habían echado del departamento. Durante un año, sus padres y tres hermanos vivieron con su abuela en un complejo de viviendas subvencionadas: once personas en un pequeño apartamento.

Como niño, Carmona se interesó por la medicina y soñaba con ser médico, pero era un estudiante pobre. «Los problemas familiares y el hambre me distraían», dice[4]. En sexto grado empeoró las cosas cuando comenzó a faltar a la escuela. En su último año del instituto abandonó al fin sus estudios. «Fue mi culpa», explica Carmona. «No asistía a clase. No era un mal chico, pero simpatizaba con la delincuencia juvenil. Era un muchacho de la calle»[5].

En 1967, Carmona se enroló en el ejército después del impacto que le produjo ver a un soldado de las fuerzas especiales, o boinas verdes, en su vecindario. Cuando se dio cuenta de que necesitaría

un título secundario para unirse a los boinas verdes, se lo ganó. Prosperó en el ejército y fue a Vietnam con las Fuerzas Especiales como estudiante de medicina, donde se ganó dos Corazones Púrpura y una Estrella de Bronce. Su tiempo en el ejército cambió su vida. Carmona dice: «Me enseñaron acerca de la responsabilidad, de rendir cuentas, de mantenerme enfocado, de cumplir misiones, y de usar los recursos con eficacia. Me dieron la plataforma para mi vida»[6].

Un hombre nuevo

Carmona usó esa plataforma con un punto de lanzamiento para un crecimiento personal tenaz. Después de su servicio militar, se matriculó en la academia de la comunidad, de la cual se graduó. También se casó con su amor del instituto, Diane Sánchez, hija de un detective de la ciudad de Nueva York, con quien ni siquiera pudo salir luego de haber abandonado el instituto. La pareja se mudó a California. Carmona se convirtió en un enfermero profesional y comenzó a estudiar en la Universidad de California, San Francisco, en busca de su título universitario. Fue el primero de su familia que se graduó de la universidad.

En cada etapa del viaje de Carmona, siguió levantando vuelo. Obtuvo su título de bachiller en ciencias en 1976, y luego se matriculó en la escuela de medicina de la universidad a fin de cumplir su sueño de ser un médico. Completó la escuela de medicina en tres años, terminando como el mejor graduado de su clase, y luego completó la residencia de cirugía. Sin embargo, como es natural, Carmona todavía no había terminado de aprender y crecer. Sabía que aún no había logrado su potencial, así que completó una beca en trauma, quemaduras y cuidados críticos. Luego se mudó a Tucson, Arizona, donde procedió a crear el primer centro de traumas de la ciudad. En 1985, se convirtió en director de la Universidad de Arizona y de los Servicios de trauma y emergencias del Centro Médico de Tucson.

La mayoría de las personas estarían satisfechas con estos logros y pensarían en descansar sobre sus laureles. Carmona no. Aparte de

cumplir con sus tareas de director y profesor, también trabajó para ser un oficial de SWAT, y director médico del departamento de bomberos. Y en 1998, agregó una licenciatura en salud pública a su currículo. «Mi esposa dice que estoy compensando por no haber hecho bien las cosas en la primera parte de mi vida», explica Carmona. «Es mi modo de recuperar el tiempo perdido»[7].

¡Cuánto éxito ha tenido! Y aún continúa. Cinco meses después de haber recibido la llamada telefónica de la Casa Blanca, juró como director nacional de salud de la nación. Ahora está tratando de lograr un impacto a mayor nivel. «Si terminara hoy», dice Carmona, «he logrado mucho más de lo que esperaba. ~~Aun así~~, hay mucho más que quiero hacer, muchísimas cosas que veo en mi comunidad que podría mejorar. Donde muchos ven obstáculos, yo veo oportunidades»[8].

¿Por qué cree que puede hacer tanto para ayudar a su comunidad? Porque tiene más para dar todos los días. Esto es lo que sucede cuando busca mejoras y las experimenta cada día. Su potencial crece y también su habilidad para hacer un impacto en su mundo.

CRECIMIENTO: Aplicación y ejercicios
Busque y experimente mejoras cada día

Su decisión de crecimiento hoy

¿Dónde se encuentra respecto a su crecimiento hoy? Hágase estas tres preguntas:

1. *¿Ya tomé la decisión de buscar y experimentar mejoras cada día?*
2. *De ser así, ¿cuándo tomé esa decisión?*
3. *¿Qué decidí con exactitud? (Escríbalo aquí).*

____
____
____
____
____
____

La disciplina de su crecimiento diario

Basado en la decisión que tomó en cuanto al crecimiento, ¿cuál es la disciplina que debe practicar *hoy y cada día* a fin de lograr el éxito? Escríbalo aquí.

____
____
____
____
____
____

Compensado por el ayer

Si necesita alguna ayuda para tomar la decisión de llegar a ser una persona que crece cada día, haga los siguientes ejercicios:

1. *¿Cómo las personas se acercan hasta la idea de averiguar su potencial? Creo que el mejor lugar para comenzar es donde se encuentran sus sueños y sus puntos fuertes. ¿Acerca de qué sueña? ¿Qué le gustaría ser? Por el momento, olvide los obstáculos. Escriba ese sueño aquí:*

____
____
____
____
____
____

¿Cuáles son sus puntos fuertes? ¿Qué talentos, dones y habilidades posee? Cavile un poco y escriba sus respuestas aquí:

____
____
____
____
____
____

Ahora bien, ¿cómo se interceptan esas dos esferas? La respuesta a esta pregunta le dará al menos una guía para entrar en su crecimiento.

2. *Analice las asociaciones más cercanas en su vida. ¿Con quiénes emplea la mayor parte de su tiempo? Escriba sus nombres aquí:*

____
____
____
____
____
____

Entonces, a continuación de cada nombre escriba de tres a cinco palabras que mejor describan a cada persona.

¿Qué tiene eso que ver con el crecimiento? Las personas con las que pasa más tiempo influyen en gran medida en sus puntos de vista y dirección. Si sus asociados más cercanos ansían crecer y tratan de alcanzar su potencial, lo contagiarán. Si no les interesa el crecimiento, influirán en esa dirección. Si su lista no incluye personas que luchan por alcanzar su potencial, necesita cambiar de ambiente y encontrar personas afines con las cuales asociarse.

3. *¿Cuál es su plan de crecimiento? Le recomiendo que adopte un plan similar al mío donde escuche lecciones y lea libros con regularidad. Aparte al menos una hora al día, cinco días a la semana, para tiempo de crecimiento. Si tiene que conducir mucho, logrará hasta escuchar más en su auto mensajes, seminarios y libros grabados en audio. Además, planee asistir al menos a un seminario al año y haga citas regulares con personas que puedan servirle de mentor. Recuerde, su meta es centrarse en sus esferas de fortaleza.*

4. *Comience a crear un sistema para archivar. La manera de comenzar es disponiéndose a buscar cualquier cosa que escuche o lea y que desee aprender y buscar después. Regístrelo en forma escrita, clasifíquelo por tema y luego archívelo. Mientras más lea, más crecerán sus recursos.*

5. *Busque maneras de aplicar lo que está aprendiendo. Pase una hora a la semana revisando sus «notas y citas» a fin de investigar cómo poner en práctica sus conceptos, principios o modo de actuar en su vida diaria. Y si en verdad quiere hacer de una idea una parte permanente del conjunto de sus habilidades, enseñe a otros. Nada fija mejor el aprendizaje como tener que saberlo tan bien que sea capaz de enseñarlo.*

Anticípese al mañana

Pase algún tiempo pensando en cómo su decisión respecto al crecimiento y la disciplina diaria que surge de él influirán de manera

positiva en el futuro. ¿Cuáles serán los beneficios acumulados? Anótelos aquí.

____

____

____

____

Guarde lo que ha escrito como un recordatorio constante porque...
La reflexión de hoy motiva su disciplina cada día, y
La disciplina de cada día aprovecha al máximo su decisión de ayer.

¡Ahora pase la página para leer el último consejo sobre cómo hacer que cada día sea su obra maestra!

CONCLUSIÓN

Logre que el hoy importe

Una de mis preocupaciones cuando comencé a escribir *Hoy es importante* fue que la idea de tratar de implementar la Docena Diaria pareciera abrumadora. Al final de cada capítulo, le di sugerencias para mejorar en una esfera, pero sé que es imposible abordar las doce a la misma vez. ¡Me llevó cuatro décadas tomar las decisiones y desarrollar las disciplinas en las doce esferas! Y aún estoy tratando de seguir creciendo.

A continuación le doy mis sugerencias respecto a cómo abordar la Docena Diaria e implementarla en su vida:

Evalúese según la Docena Diaria: Mire la siguiente lista de la Docena Diaria y evalúese de acuerdo a cómo las realiza. Ponga un «1» al lado de la que realiza mejor, un «2» junto en la otra que es mejor a continuación y así sucesivamente hasta que las califique del 1 al 12.

— Actitud: Escoger y mostrar cada día las actitudes adecuadas.
— Prioridades: Determinar y actuar cada día de acuerdo a las prioridades importantes.
— Salud: Conocer y seguir cada día las pautas saludables.
— Familia: Comunicarse con la familia cada día y cuidarla.
— Pensamientos: Practicar y desarrollar cada día el buen pensamiento.
— Compromiso: Hacer y cumplir cada día los compromisos adecuados.
— Finanzas: Gane el dinero y administre bien las finanzas cada día.
— Fe: Profundizar y vivir cada día la fe.

— Relaciones: Iniciar e invertir cada día en relaciones sólidas.
— Generosidad: Planificar y modelar cada día la generosidad.
— Valores: Adoptar y practicar buenos valores cada día.
— Crecimiento: Buscar y experimentar mejoras cada día.

Verifique su evaluación personal: Hable con un amigo que le conozca bien y pídale que confirme cómo se evaluó. Si su amigo evalúa sus puntos fuertes y puntos débiles de diferente modo, converse sobre las diferencias de opinión y haga los ajustes necesarios en la evaluación.

Escoja dos puntos fuertes: Escoja dos puntos fuertes de los mejores seis a fin de seguir trabajando en ellos. Asegúrese de que haya tomado la decisión para cada esfera. Luego comience a practicar las disciplinas diarias en esa esfera con el propósito de hacerlas parte de su vida. Si lo desea, utilice los ejercicios al final de cada capítulo para ayudarle.

Escoja un punto débil: Escoja un punto débil de las últimas seis para seguir trabajando en él. Repito, asegúrese de haber tomado la decisión en esa esfera y comience a practicar las disciplinas que la acompañan.

Reevalúe: Después que pasen sesenta días, reevalúese en las tres esferas en que ha estado tratando de mejorar. Si ha logrado progresos importantes en un campo, comience con uno nuevo. Si una esfera requiere más trabajo aun, siga enfocado en ella por unos sesenta días más. Sin embargo, no trabaje en más de tres esferas cada vez y nunca en más de una debilidad cada vez.

Repita: Siga trabajando en las esferas hasta que domine la Docena Diaria entera.

Una vez que tome todas las decisiones clave y cada una de las disciplinas se haya convertido en un hábito de su vida, la Docena Diaria será parte de usted. Cuando esas disciplinas se entretejan en la tela de su vida, será capaz de hacer de hoy una obra maestra. Y cuando haga esto, el mañana se cuidará solo.

Notas

Capítulo 1

1. Judith Viorst, *Alexander y el día terrible, horrible, espantoso, horroroso*, Libros Colibrí, Simon & S. Schuster, Nueva York, 1972, p. 5 (del original en inglés).
2. M. Scott Peck, *The Road Less Traveled*, Touchstone, Nueva York, 1978, p. 15
3. Ambrose Bierce, *Diccionario del diablo*, 1906, Editorial Alta Centauro, SA, Madrid, España, 1999.
4. Seth Godin, «"Slowly I Turned... Step by Step... Inch by Inch..."», *Fast Company*, mayo de 2003, p. 72.
5. Amanda Ripley, «Shadow of a Falling Star», *Time*, 10 de marzo de 2003, p. 56.
6. Dale Witherington, «The Lifebuilder's Creed», correo electrónico al autor, 24 de abril de 2003.
7. Karen Kenyon, «Oscar Wilde: One of the Greatests Wits of the Victorian Age, Wilde Fell Victim of the Harsh Justice of His Day», *British Heritage*, http://britishhistory.about.com/library; accedido el 17 de abril de 2003.
8. Oscar Wilde, *De Profundis*, 1905, www.upword.com/wilde/de_profundis; accedido el 8 de mayo de 2003.

Capítulo 2

1. John Wooden con Steve Jamison, *Wooden: A Lifetime of Observations and Reflections On and Off the Court*, Contemporary Books, Chicago, 1997, pp. 11-12.
2. Wooden, *Wooden*, p. 64.
3. Swen Nader, usado con permiso.

Capítulo 3

1. Armand M. Nicholi, hijo, *The Question of God: C.S. Lewis and Sigmund Freud Debate God, Love, Sex, and the Meaning of Life*, Free Press, Nueva York, 2002, p. 109.
2. *Ibíd.*, p. 102.
3. *Ibíd.*, p. 110.
4. Denis Waitley, *The Winner's Edge*, Berkley, Nueva York, 1983.

5. Eclesiastés 5:10.
6. John C. Maxwell, *Las 17 leyes incuestionables del trabajo en equipo*, Caribe-Betania Editores, Nashville, TN, 2001, pp. 107-108 (del original en inglés).
7. Lance Armstrong con Sally Jenkins, *Mi vuelta a la vida*, RBA Editores, Barcelona, España, 2000, p. 257 (del original en inglés).
8. *Ibíd.*, p. 27.
9. *Ibíd.*, p. 50.
10. *Ibíd.*, p. 110.
11. *Ibíd.*, p. 95.
12. «Lance Armstrong: Champion Cyclist Beats Testicular Cancer», www.abcnews.go.com/sections/living/DailyNews, 16 de febrero de 1999.
13. Armstrong, *Mi vuelta a la vida*, p. 185 (del original en inglés).
14. *Ibíd.*, p. 114
15. *Ibíd.*, p. 257.

Capítulo 4

1. R.C. Gano, «Howard Robard Hughes, padre», *The Handbook of Texas Online*, www.tsha.utexas.edu/handbook/online/articles/view/HH/fhu.html; accedido el 24 de julio de 2003.
2. Michael Sauter, «Howard Hughes: Billionaire, Daredevil, Playboy, Madman», *Biography*, agosto de 2003, p. 68.
3. «Howard Hughes», Las Vegas Strip History Site, www.lvstriphistory.com /hughe.htm; accedido el 24 de julio de 2003.
4. Adaptado, fuente original desconocida.
5. Myers Barnes, «Executive Time Management: A Guarantee Solution», Housing Zone, www.housingsone.com/topics/hz/sales/hz01ea605.asp; accedido el 25 de julio de 2003.
6. *Target Marketing*, abril de 1996.
7. Alec Mackenzie, *La trampa del tiempo*, Amacom, Nueva York, 1997.
8. «Betsy Rogers Wins 2002 National Teacher of the Year», www.talkingproud.us /Education043003.html; accedido el 12 de mayo de 2003.
9. www.alsde.edu/general/Rogers_Application.htm.
10. «Betsy Rogers», www.talkingproud.com.
11. Mary Orndorff, «Leeds Educator Named National Teacher of the Year», *Birmingham News*, 29 de abril de 2003, 2A.

12. Gannet News Service, «Teacher of the Year Urges Focus on Helping Poor Children», *Tucson Citizen*, 5 de mayo de 2003, www.tucsoncitizen.com.
13. www.alsde.edu/general/Rogers_Application.htm.

Capítulo 5

1. «Leading Causes of Death—2000», e «International Cardiovascular Disease Statistics», American Heart Association, hojas de datos estadísticos, www.americanheart.org; accedido el 18 de julio de 2003.
2. Bernie S. Siegel, *Paz, amor y autocuración*, Editorial Urano-Titania, Argentina, 1995.
3. «UC Berkeley Epidemiologist Wins Olympic Medal For Studies Showing Exercise Protects against Heart Disease», comunicado de prensa, 1 de julio de 1994, University of California Berkeley Public Information Office, www.berkeley. edu/news; accedido el 8 de diciembre de 2003.
4. «Idols Among Us», www.actionforlife.com/fitness.htm; accedido el 8 de mayo de 2003.
5. «Jack LaLanne», 2003, entrevista, *Bottom Line Personal*, 15 de febrero de 2003, p. 14.
6. *Ibíd.*
7. «Jack LaLanne», 2002, entrevista por Dick Foley, *Health Talk*, www.healthtalk.com/celb/lalanne/02.html; accedido el 7 de mayo de 2003.
8. *Ibíd.*
9. Dennis Hughes, «An Interview With Jack LaLanne», 26 de septiembre de 2002, www.shareguide.com/LaLanne.html, accedido el 7 de mayo de 2003.
10. Dinah Gold, «10 Ways to Save You Life: Practical Advice from the Surgeon General», *Biography*, agosto de 2003, pp. 60-65.
11. Sanjay Gupta, «Why Men Die Young», *Time*, 12 de mayo de 2003, p. 84.

Capítulo 6

1. «The Jukes in 1915», Disability History Museum, www.disabilitymuseum.org /lib/docs/759.htm; accedido el 4 de abril de 2003.
2. «Jonathan Edwards: America's Humble Giant», Christian History Institute, www.gospelcom.net/chi/glimpsef/glimpses/glmp097.shtml; accedido el 28 de abril de 2003.
3. Ted Goodman, ed., *The Forbes Book of Business Quotations*, Black Dog and Leventhal, Nueva York, 1997, p. 407.

4. Samuel Osherson, *Finding Our Fathers: The Unfinished Business of Manhood*, Free Press, Nueva York, 1986.
5. Nick Stinnet, *Usa Today*, 29 de enero de 1986.
6. «Building a Better Dad», *Today's Health and Wellness*, p. 26.
7. «New Report Sheds Light On Trends and Patterns in Marriage, Divorce and Cohabitation», National Center for Health Statistics, www.cdc.gov/hchs/releases/02news/div_mar_cohab.htm; accedido el 19 de junio de 2003.
8. «Profile for United States: Indicators of Child Well Being», Kids Count, www.aecf.org; accedido el 19 de junio de 2003.
9. Matthew Cooper, «Going to Chapel», *Time*, 10 de junio de 2002, p. 31.
10. Executive Leadership Foundation, Inc., *Absolute Ethics; A Proven System of True Profitability*, Tucker, GA, 1987, p. 18.
11. Ron Suskind, «Mrs. Hughes Takes Her Leave», *Esquire*, julio de 2002, www.esquire.com.
12. Richard Durham, «Karen Hughes and the Courage to Quit», *Business Week*, 29 de abril de 2002, www.businessweek.com.
13. Suskind, «Hughes».
14. *Ibíd.*
15. Bob Costantini, «The President's Right Hand Woman: Hughes Decides to Leave the White House», www.evote.com/features/2002-04/042402hughes.asp; accedido el 9 de abril de 2003.
16. *Ibíd.*
17. Suskind, «Hughes».

Capítulo 7

1. «Great Atlantic and Pacific Tea Company, Inc.», http://stop.shore.yahoo.com/scripophily/greatatandpal.html; accedido el 19 de agosto de 2003.
2. Avis H. Anderson, *A&P: The Story of the Great Atlantic & Pacific Tea Company*, Arcadia, Charleston, SC, 2002, p. 63.
3. William I. Walsh, *The Rise and Decline of The Great Atlantic and Pacific Tea Company*, Lyle Stuart, Inc., Nueva Jersey, 1986, p. 77, citado por Jim Collins, *Good to Great*, Harper Business, Nueva York, 2001, capítulo 2, nota 2, p. 269.
4. Jim Collins, *Good to Great*, Harper Business, Nueva York, 2001, p. 67.
5. *Ibíd.*
6. *Ibíd.*, pp. 259-60.

7. «The Great Atlantic & Pacific Tea Company, Inc. Announces Results of First Quarter 2003», comunicado de prensa, 25 de julio de 2003, http://biz.yahoo.com/bw/030725/255096_1.html; accedido el 19 de agosto de 2003.
8. Claude M. Bristol, *The Magic of Believing*, Pocket Books, Nueva York, 1994.
9. Nota de la Editorial: *FedEx*: compañía estadounidense que provee servicios de distribución rápida de paquetes y transporte de carga a escala mundial. *UPS*: empresa estadounidense que se especializa en enviar paquetes por correo en todo el mundo. *Fed UP*: en inglés, demasiado lleno.
10. Adaptado de «The Matter of Fax», Clay Road Baptist Church, 23 de abril de 1999.
11. Gerald Nadler, *Breakthrough Thinking*, Prima Lifestyles, Roseville, CA, 1994.
12. Norman Vincent Peale, *The Power of Positive Thinking*, Ballantine Book, Nueva York, 1996.
13. James Allen, *As a Man Thinketh*, Camarillo, CA.
14. *Leadership*, primavera de 2001, p. 83.
15. John C. Maxwell, *Piense, para obtener un cambio*, Casa Creación, Lake Mary, FL, 2003.
16. Anne Lamott, *Bird by Bird: Instructions on the Writing Life*, Anchor, Landover Hills, MD, 1995.
17. *Leadership*, primavera de 2001, p. 84.
18. Filipenses 4:8.
19. Rebecca Murray, «The Real Antwone Fisher Talks About the Movie "Antwone Fisher"», http://romanticmovies.about.com/library/weekly/aaantwonefisherintc.htm; accedido el 25 de julio de 2003.
20. Antwone Quenton Fisher con Mim Eichler Rivas, *Finding Fish*, Perennial, Nueva York, 2001, p. 122.
21. *Ibíd.*, p. 125.
22. *Ibíd.*, p. 127.
23. Rebecca Murray, «The Real Antwone Fisher».

Capítulo 8

1. Lewis Early, «Mickey Mantle Mini-Biography», www.themick.com; accedido el 29 de julio de 2003.
2. *Ibíd.*
3. Jack Mann, «Decline and Fall of a Dynasty», *Mantle Remembered*, Warner Books, Nueva York, 1995, p. 79.

4. Mickey Mantle con Jill Lieber, «Time in a Bottle», *Sport Illustrated*, 18 de abril de 1994, p. 69.

5. *Ibíd.*, p. 74

6. «A Baseball Reader's Journal: Mickey Mantle: America's Prodigal Son», www.baseball-almanac.com/books; accedido el 29 de julio de 2003.

7. Mickey Mantle con Jill Lieber, «Time in a Bottle», p. 77.

8. Bob Costas, «Eulogy for Mickey Mantle, August 15, 1995—Dallas, TX», www.themick.com; accedido el 29 de julio de 2003.

9. Frederic F. Flach, *Choices: Coping Creatively with Personal Change*, J.B. Lippincott, Nueva York / Filadelfia, 1977.

10. «The Fall of France», www.leesaunders.com/html/FoFrance.htm; accedido el 15 de agosto de 2003.

11. Winston Churchill, *The Wit and Wisdom of Winston Churchill*, editado por James C. Humes, Harper Perennial, Nueva York, 1994, p. 121.

12. Henry W. Longfellow, «The Ladder of St. Augustine».

13. Warren Wiersbe, *In Praise of Plodders*, Kregel, Grand Rapids, MI, 1991.

14. Arthur Gordon, *A Touch of Wonder*, Jove Publication, 1991.

15. www.nytimes.com/learning/students/scholarship/index.html; accedido el 15 de agosto de 2003.

16. «Succeeding on Her Own», ABC News, 17 de diciembre de 1999. www.abcnews.go.com/onair/2020/2020_991217_homelessscholarship_feature.html; accedido el 24 abril de 2003.

17. «A Chat with Homeless to Harvard Inspiration Liz Murray», 11 de abril de 2003, www.lifetimetv.com/community/chat/lizmurray_trascript.html; accedido el 24 de abril de 2003.

18. Randy Kennedy, «Six Whose Path to Excellence Was on the Mean Streets of Adversity», *New York Times*, 3 de marzo de 1999, www.nytimes.com/learning/students/scholarship/scholarship1.html; accedido el 28 de julio de 2003.

19. «A Chat With Homeless to Harvard Inspiration Liz Murray».

Capítulo 9

1. William Atkinson, «Drowning in Debt», *HR*, agosto de 2001. www.findarticles.com; accedido el 22 de julio de 2003.

2. Christine Dugas, «Bankruptcy Filings Set Record Pace in 2002», *USA Today*, 17 de febrero de 2003, www.usatoday.com.

3. Christine Dugas, «Bankruptcy Filings on Record Pace», *USA Today*, 27 de agosto de 2001, www.usatoday.com.

4. Dugas, «Set Record in 2002».

5. Christine Dugas, «Debt Woes Nearing Record», *USA Today*, 26 de noviembre de 2002, www.usatoday.com.

6. Dugas, «Bankruptcy Filings on Record Pace».

7. Dugas, «Debt Woes».

8. William Atkinson, «Drowning in Debt».

9. *Ibíd.*

10. James Patterson y Peter Kim, *The Day America Told the Truth: What People Really Believe About Everything That Really Matters*, Prentice Hall, 1991.

11. Polly LaBarre, «How to Lead a Rich Life», *Fast Company*, marzo de 2003, p. 74.

12. Proverbios 22:7.

13. Citado por Leslie E. Royale, «Debt Free is the Way to Be», *Black Enterprise*, octubre de 2002. www.findarticles.com; accedido el 22 de julio de 2003.

14. *Ibíd.*

15. Citado en los seminarios de *USA Today* de Ron Blue, 7 de enero de 1997.

16. James Surowiecki, «People of Plenty», *Fast Company*, marzo de 2003, p. 32.

17. Robert Frick, «If You Knew Suze…», *Kiplinger's*, noviembre de 1998, www.findarticles.com; accedido el 22 de julio de 2003.

18. Lynn Andriani, «The Dollars and Sense of Suze Orman», *Publisher's Weekly*, 24 de febrero de 2003, p. 44.

19. Frick, «If you knew Suze…».

20. Suze Orman, *The Laws of Money, The Lessons of Life*, Free Press, Nueva York, 2003, p. 11.

21. *Ibíd.*, p. 13.

22. Andriani, «Dollars and Sense», p. 47.

Capítulo 10

1. Anónimo, «The Ship», en *The Columbia Granger's Index to Poetry in Anthologies*, Nicholas Frankovich, ed. Columbia UP, Nueva York, 1997, p. 520.

2. Fuente desconocida.

3. Harold G. Koenig, Ellen Idler y Stanislav Kasl, «Religion, Spirituality, and Medicine: A Rebuttal To Skeptics», *International Journal of Psychiatry in*

Medicine, 29-2, 1999, pp. 123-31, www.eathingbythebook.com; accedido el 24 de junio de 2003.

4. Christopher Reeve, discurso en la Convención Democrática Nacional de 1996, 26 de agosto de 1996, www.lib.uchicago.edu/nrd13/hd/reeve.html.
5. John Noble Wilford, «Oldest Planet Is Revealed, Challenging Old Theories», *New York Times*, 11 de julio de 2003, www.nytimes.com.
6. Santiago 4:8.
7. «Shuttle Commander Called "True American Hero"», CNN, 2 de febrero de 2003, www.cnn.com/2003/US/02/01/sprj.colu.shuttle.husband/index.html.
8. Chris Kridler, «Husband Had Dreams of Space Since He Was a Child», *USA Today*, 1 de febrero de 2003, www.usatoday.com/news/nation/2003-02-01-husband-bio_x.htm.
9. Evelyn Husband, entrevista por Katie Couric, *Today* show, 3 de febrero de 2003, National Broadcasting System.
10. *Ibíd.*

Capítulo 11

1. «Armand Hammer Dead at 92; Industrialist and Philanthropist», *USA Today*, 11 de diciembre de 1990, pqasb.pqarchiver.com/USAToday/56038152.html; accedido el 23 de julio de 2003.
2. «Armand Hammer Dies; Billionarie, Art Patron, Industrialist», *Los Angeles Times*, 11 de diciembre de 1990, www.latimes.com; accedido el 31 de julio de 2003.
3. Edward Jay Epstein, *Dossier: The Secret History of Armand Hammer*, Random House, Nueva York, 1996, p. 128.
4. Joel Stein, «Bosses from Hell», *Time*, 7 de diciembre de 1998, www.time.com.
5. Epstein, *Dossier*, p. 7.
6. *Ibíd.*, p. 17.
7. *Ibíd.*, p. 349.
8. Robert Hughes, «America's Vainest Museum», *Time*, 28 de enero de 1991, www.time.com.
9. John C. Maxwell, *Las 17 cualidades esenciales de un jugador en equipo*, Caribe-Betania Editores, Nashville, TN, 2002, p. 1 (del original en inglés).
10. Donald O. Clifton y Paula Nelson, *Soar with Your Strengths*, Dell, Nueva York, 1996.

11. Dale Carniege, *How to Win Friends and Influence People*, Simon and Schuster, Nueva York, 1936.
12. Tom Peters y Nancy Austin, *A Passion for Excellence: The Leadership Difference*, Warner Books, Nueva York, 1989.
13. Leo Buscaglia, *Loving Each Other: The Challenge of Human Relationships*, Ballantine, Nueva York, 1990.
14. «Bill Bright: A Life Lived Well», Campus Crusade for Christ, http://billbright.ccci.org/staff/multimedia, p. 2.
15. *Harvard Business Review*, noviembre-diciembre de 1995.

Capítulo 12

1. «J(ean) Paul Getty», www.biography.com/print_record.pl?id=21530; accedido el 9 de mayo de 2003.
2. Clifton Daniel, ed., «Billionaire J. Paul Getty Dies in Britain», *Chronicle of the 20th Century*, JL International Publishing, Liberty, MO, 1992, p. 1110.
3. «What Else Happened Today: December 15», www.historychannel.com/tdih/today/1215.html; accedido el 9 de mayo de 2003.
4. «Sir J. Paul Getty Dead at age 70», www.msnbc.com/news, 17 de abril de 2003.
5. Ruth Smeltzer, citado en Erik Kolball, *What Jesus Meant*, Westminster John Knox Press, Louisville, KY, 2003.
6. Proverbios 11:24-25, TLA.
7. Mateo 6:21.
8. «Numbers», *Time*, 13 de enero de 2003, p. 17.
9. «Numbers», *Time*, 6 de diciembre de 2002, p. 21.
10. *U.S. News and World Report*, 22 de diciembre de 1997.
11. «Dave Thomas Praised in Senate for Adoption Advocacy», 1 de febrero de 2002, Dave Thomas Foundation for Adoption, www.davethomasfoundation foradoption.org; accedido el 8 de agosto de 2003.
12. Bruce Horovitz, «Wendy's Icon Back at Work But Scare Makes Chain Consider the Inevitable», *USA Today*, 31 de marzo de 1997, http://pqasb.pqarchiver.com/USAToday; accedido el 23 de julio de 2003.
13. Dottie Enrico, «Roots of Ambition Childhood Experiences of Orphaned, Adopted Ignite Drive to Thrive», *USA Today*, 5 de septiembre de 1997, http://pqasb.pqarchiver.com/USAToday; accedido el 23 de julio de 2003.
14. Dave Thomas, «In His Words», www.wendys.com/dave/flash.html; accedido el 8 de agosto de 2003.

15. Dave Thomas con Ron Beyma, *¡Bien Hecho!*, Editorial Vida, Miami, FL, 1994, p. 205.

16. Linda D. Reeves, «Wendy Adoption Plan Hits Home with Thomas», *USA Today*, 31 de agosto de 1992, http://pqasb.pqarchiver.com/USAToday; accedido el 23 de julio de 2003.

17. «Wendy's Founder Passes Away», 8 de enero de 2002, Dave Thomas Foundation for Adoption, www.davethomasfoundationforadoption.org; accedido el 8 de agosto de 2003.

18. Horovitz, «Wendy's Icon Back».

Capítulo 13

1. Erin McClam, «Waksal Sentenced to Prison», *Atlanta Journal-Constitution*, 11 de junio de 2003. p. D1.

2. «The ImClone Scandal», *Atlanta Journal-Constitution*, 11 de junio de 2003, p. D4.

3. «Chronology of a Collapse», *Time*, 21 de enero de 2002, p. 31.

4. «Hall of Shame», *BusinessWeek*, 7 de octubre de 2002, www.businessweek.com.

5. «World-Class Scandal at WorldCom», CBS News, 26 de junio de 2002, www.cbsnews.com/stories/2002/06/26/national.

6. Constance L. Hays, «Martha Stewart Indicted by U.S. on Obstruction», *New York Times*, 5 de junio de 2003, www.nytimes.com.

7. J. Oswald Sanders, *Liderazgo Espiritual*, Editorial Portavoz, Grand Rapids, MI, 1995.

8. Roger Dow, *ICSA Journal*.

9. Associated Press, «Tyco's Kozlowski Took Hard Line Against Embezzling Crimes», *Seattle Times*, 1 de enero de 2003, www.seattletimes.com.

10. Bárbara Ross, Roberty Gearty y Corky Siemaszko, «The Great Tyco Robbery», *New York Daily News*, 12 de septiembre de 2002, www.nydailynews.com.

11. Ken Blanchard y Norman Vincent Peale, *The Power of Ethical Management*, William Morrow, 1988.

Capítulo 14

1. Peter Drucker, «Quotes on Focus», www.leadershipnow.com; accedido el 24 de noviembre de 2003.

2. Mike Abrashoff, *It's Your Ship: Management Techniques from the Best Damn Ship in the Navy*, Warner Books, Nueva York, 2002.

3. «From Poverty to Public Health Expert», *Biography*, agosto de 2003, p. 61.

4. *Ibid.*

5. National Medical Fellowships, www.nmf-online.org/Development/scholars/PrintVersion/richard_carmona.htm; accedido el 14 de agosto de 2003.

6. «From Poverty», *Biography*.

7. Robert Pear, «A Man of Many Professions: Richard Henry Carmona», *Puerto Rico Herald*, 27 de marzo de 2002, www.puertorico-herald.org/issues/2002/vol16n13/Carmona-en.shtml; accedido el 29 de julio de 2003.

8. National Medical Fellowships, www.nmfonline.org; accedido el 14 de agosto de 2003.

Acerca del autor

JOHN C. MAXWELL conocido en los Estados Unidos como el experto en liderazgo, habla en persona a cientos de miles de personas cada año. Ha comunicado sus principios a las compañías de Fortune 500, la academia militar estadounidense de West Point, la NCAA, la NBA y la NFL. Además, es el fundador de varias organizaciones de liderazgo, entre ellas Maximum Impact, y es el autor de más de treinta libros, en los que se incluyen *Piense, para obtener un cambio*, *Ética* y *Las 21 leyes irrefutables del liderazgo*, del que se han vendido más de un millón de ejemplares.